The Psychology of Money



TIMELESS LESSONS ON WEALTH, GREED, AND HAPPINESS

MORGAN HOUSEL

"Housel's observations often hit the daily double: they say things that haven't been said before, and they make sense."
—HOWARD MARKS

The Psychology of Money



TIMELESS LESSONS ON WEALTH, GREED, AND HAPPINESS

MORGAN HOUSEL

"Housel's observations often hit the daily double: they say things that haven't been said before, and they make sense."
—HOWARD MARKS

The Psychology of Money

TIMELESS LESSONS ON WEALTH,
GREED, AND HAPPINESS

MORGAN HOUSEL

Harriman House

Untuk

Orang tua saya, yang mengajari saya.

Gretchen, yang membimbing saya.

Miles dan Reese, yang menginspirasi saya.

Contents

Pendahuluan: Pertunjukan Terbesar Di Bumi

1. Tidak Ada yang Gila

2. Keberuntungan & Risiko

3. Tidak Pernah Cukup

4. Peracikan yang Membingungkan

5. Menjadi Kaya vs. Tetap Kaya

6. Ekor, Anda Menang

7. Kebebasan

8. Paradoks Manusia dalam Mobil

9. Kekayaan adalah Apa yang Tidak Anda Lihat

10. Hemat Uang

11. Wajar > Rasional

12. Kejutan!

13. Ruang untuk Kesalahan

14. Anda Akan Berubah

15. Tidak Ada yang Gratis

16. Kamu & Aku

17. Rayuan Pesimisme

18. Ketika Anda Akan Percaya Apapun

19. Semua Bersama Sekarang

20. Pengakuan

Catatan Tambahan: Sejarah Singkat Mengapa Konsumen AS Berpikir Seperti yang Mereka Lakukan

Catatan akhir

ucapan terima kasih

Detail penerbitan

BUKU INI SAYA
TERJEMAHKAN KEBAHASA INDONESIA

OLEH: M. Raflie Pratama
Instagram: @mraflieee
Telegram: @mraflie

"Seorang jenius adalah orang yang bisa melakukan hal biasa ketika semua orang di sekitarnya kehilangan akal sehatnya."

—Napoleon

"Dunia ini penuh dengan hal-hal nyata yang tidak pernah diamati oleh siapa pun secara kebetulan."

-Sherlock Holmes

INTRODUCTION:

The Greatest Show On Earth

Menghabiskan tahun kuliah saya bekerja sebagai pelayan di sebuah hotel yang bagus di Los Angeles.

Salah satu tamu yang sering datang adalah seorang eksekutif teknologi. Dia adalah seorang jenius, telah merancang dan mematenkan komponen kunci dalam router Wi-Fi di usia 20-an. Dia telah memulai dan menjual beberapa perusahaan. Dia sangat sukses.

Dia juga memiliki hubungan dengan uang yang saya gambarkan sebagai campuran ketidakamanan dan kebodohan kekanak-kanakan.

Dia membawa setumpuk uang seratus dolar setebal beberapa inci. Dia menunjukkannya kepada semua orang yang ingin melihatnya dan banyak yang tidak. Dia membual secara terbuka dan lantang tentang kekayaannya, sering kali saat mabuk dan selalu tidak menunjukkan apa-apa.

Suatu hari dia menyerahkan salah satu rekan saya uang tunai beberapa ribu dolar dan berkata, "Pergi ke toko perhiasan di jalan dan ambilkan saya beberapa koin emas $1.000."

Satu jam kemudian, dengan koin emas di tangan, eksekutif teknologi dan teman-temannya berkumpul di sekitar dermaga yang menghadap ke Samudra Pasifik. Mereka kemudian melanjutkan untuk melemparkan koin ke laut, melompat-lompat seperti batu, tertawa terbahak-bahak saat mereka berdebat siapa yang terjauh. Hanya untuk bersenang-senang.

Beberapa hari kemudian dia memecahkan lampu di restoran hotel. Seorang manajer mengatakan kepadanya bahwa itu adalah lampu seharga $500 dan dia harus menggantinya.

"Anda ingin lima ratus dolar?" tanya sang eksekutif tidak percaya, sambil mengeluarkan sejumlah uang dari sakunya dan menyerahkannya kepada manajer. “Ini lima ribu dolar. Sekarang pergi dari hadapanku. Dan jangan pernah menghinaku seperti itu lagi.”

Anda mungkin bertanya-tanya berapa lama perilaku ini bisa bertahan, dan jawabannya adalah “tidak lama”. Saya belajar bertahun-tahun kemudian bahwa dia bangkrut.

Premis buku ini adalah bahwa berbuat baik dengan uang sedikit berkaitan dengan seberapa pintar Anda dan banyak hubungannya dengan bagaimana Anda berperilaku. Dan perilaku sulit untuk diajarkan, bahkan untuk orang yang benar-benar pintar.

Seorang jenius yang kehilangan kendali atas emosinya bisa menjadi bencana finansial. Kebalikannya juga benar. Orang biasa tanpa pendidikan finansial bisa menjadi kaya jika mereka memiliki beberapa keterampilan perilaku yang tidak ada hubungannya dengan ukuran kecerdasan formal.

▪

Entri Wikipedia favorit saya dimulai: "Ronald James Read adalah seorang filantropis, investor, petugas kebersihan, dan petugas pompa bensin Amerika."

Ronald Read lahir di pedesaan Vermont. Dia adalah orang pertama di keluarganya yang lulus SMA, dibuat lebih mengesankan dengan fakta bahwa dia menumpang ke kampus setiap hari.

Bagi mereka yang mengenal Ronald Read, tidak banyak lagi yang layak disebutkan. Hidupnya hampir serendah mereka datang.

Baca mobil tetap di pompa bensin selama 25 tahun dan menyapu lantai di JCPenney selama 17 tahun. Dia membeli rumah dua kamar tidur seharga $ 12.000 pada usia 38 dan tinggal di sana selama sisa hidupnya. Dia menjanda pada usia 50 dan tidak pernah menikah lagi. Seorang teman bercerita bahwa hobi utamanya adalah memotong kayu bakar.

Read meninggal pada tahun 2014, usia 92. Saat itulah petugas kebersihan pedesaan yang sederhana menjadi berita utama internasional.

2.813.503 orang Amerika meninggal pada tahun 2014. Kurang dari 4.000 dari mereka memiliki kekayaan bersih lebih dari $8 juta ketika mereka meninggal. Ronald Read adalah salah satunya.

Dalam wasiatnya, mantan petugas kebersihan meninggalkan $2 juta untuk anak tirinya dan lebih dari $6 juta untuk rumah sakit dan perpustakaan setempat.

Mereka yang mengenal Read bingung. Dari mana dia mendapatkan semua uang itu?

Ternyata tidak ada rahasia. Tidak ada kemenangan lotere dan tidak ada warisan. Baca menyimpan sedikit yang dia bisa dan menginvestasikannya di saham blue chip. Kemudian dia menunggu, selama beberapa dekade, saat tabungan kecil bertambah menjadi lebih dari $8 juta.

Itu dia. Dari petugas kebersihan menjadi dermawan.

Beberapa bulan sebelum Ronald Read meninggal, pria lain bernama Richard menjadi berita.

Richard Fuscone adalah segalanya yang tidak dimiliki Ronald Read. Seorang eksekutif Merrill Lynch berpendidikan Harvard dengan gelar MBA, Fuscone memiliki karir yang sukses di bidang keuangan sehingga ia pensiun pada usia 40-an untuk menjadi seorang dermawan. Mantan CEO Merrill, David Komansky, memuji “kecerdasan bisnis, keterampilan kepemimpinan, penilaian yang baik, dan integritas pribadi” Fuscone.[1] Majalah bisnis Crain pernah memasukkannya ke dalam daftar pebisnis sukses “40 di bawah 40”.[2]

Tapi kemudian—seperti eksekutif teknologi yang melewatkan koin emas—semuanya berantakan.

Pada pertengahan 2000-an Fuscone meminjam banyak untuk memperluas rumah seluas 18.000 kaki persegi di Greenwich, Connecticut yang memiliki 11 kamar mandi, dua lift, dua kolam renang, tujuh garasi, dan biaya perawatan lebih dari $90.000 per bulan.

Kemudian krisis keuangan 2008 melanda.

Krisis merugikan keuangan hampir semua orang. Rupanya itu mengubah Fuscone menjadi debu. Hutang yang tinggi dan aset yang tidak likuid membuatnya bangkrut. “Saat ini saya tidak punya penghasilan,” katanya kepada hakim pailit pada 2008.

Pertama, rumahnya di Palm Beach diambil alih.

Pada tahun 2014 giliran rumah Greenwich.

Lima bulan sebelum Ronald Read mewariskan kekayaannya untuk amal, rumah Richard Fuscone—tempat para tamu mengenang “sensasi bersantap dan menari di atas penutup tembus pandang di kolam renang dalam ruangan rumah”—dijual dalam lelang penyitaan seharga 75% kurang dari sebuah perusahaan asuransi menganggap itu layak.

Ronald Read sabar; Richard Fuscone serakah. Hanya itu yang diperlukan untuk menutupi kesenjangan pendidikan dan pengalaman yang masif di antara keduanya.

Pelajarannya di sini adalah untuk tidak menjadi lebih seperti Ronald dan kurang seperti Richard — meskipun itu bukan nasihat yang buruk.

Hal yang menarik tentang cerita-cerita ini adalah betapa uniknya mereka untuk dibiayai.

Dalam industri lain apa seseorang tanpa gelar sarjana, tanpa pelatihan, tanpa latar belakang, tanpa pengalaman formal, dan tanpa koneksi secara besar-besaran mengungguli seseorang dengan pendidikan terbaik, pelatihan terbaik, dan koneksi terbaik?

Saya berjuang untuk memikirkan apapun.

Mustahil membayangkan cerita tentang Ronald Read yang melakukan transplantasi jantung lebih baik daripada seorang ahli bedah lulusan Harvard. Atau merancang gedung pencakar langit yang lebih unggul dari arsitek yang paling terlatih. Tidak akan pernah ada cerita tentang seorang petugas kebersihan yang mengungguli para insinyur nuklir top dunia.

Tetapi kisah-kisah ini memang terjadi dalam investasi.

Fakta bahwa Ronald Read dapat hidup berdampingan dengan Richard Fuscone memiliki dua penjelasan. Satu, hasil keuangan didorong oleh keberuntungan, terlepas dari kecerdasan dan usaha. Itu benar sampai batas tertentu, dan buku ini akan membahasnya secara lebih rinci. Atau, dua (dan saya pikir lebih umum), bahwa kesuksesan finansial bukanlah ilmu yang sulit. Ini adalah soft skill, di mana bagaimana Anda berperilaku lebih penting daripada apa yang Anda ketahui.

Saya menyebut soft skill ini sebagai psikologi uang. Tujuan buku ini adalah menggunakan cerita pendek untuk meyakinkan Anda bahwa soft skill lebih penting daripada sisi teknis uang. Saya akan melakukan ini dengan cara yang akan membantu semua orang—dari Read hingga Fuscone dan semua orang di antaranya—membuat keputusan keuangan yang lebih baik.

Keterampilan lunak ini, saya sadari, sangat kurang dihargai.

Keuangan banyak diajarkan sebagai bidang berbasis matematika, di mana Anda memasukkan data ke dalam rumus dan rumus tersebut memberi tahu Anda apa yang harus dilakukan, dan diasumsikan bahwa Anda akan melakukannya.

Ini berlaku dalam keuangan pribadi, di mana Anda diminta untuk memiliki dana darurat enam bulan dan menabung 10% dari gaji Anda.

Memang benar dalam berinvestasi, di mana kita mengetahui korelasi historis yang tepat antara suku bunga dan valuasi.

Dan itu benar dalam keuangan perusahaan, di mana CFO dapat mengukur biaya modal yang tepat.

Bukannya hal-hal ini buruk atau salah. Mengetahui apa yang harus dilakukan tidak memberi tahu Anda apa yang terjadi di kepala Anda ketika Anda mencoba melakukannya.

▪

Dua topik mempengaruhi semua orang, apakah Anda tertarik atau tidak: kesehatan dan uang.

Industri perawatan kesehatan adalah kemenangan ilmu pengetahuan modern, dengan meningkatnya harapan hidup di seluruh dunia. Penemuan-penemuan ilmiah telah menggantikan ide-ide lama para dokter tentang cara kerja tubuh manusia, dan hampir semua orang menjadi lebih sehat karenanya.

Industri uang—investasi, keuangan pribadi, perencanaan bisnis—adalah cerita lain.

Keuangan telah meraup pikiran paling cerdas yang berasal dari universitas terkemuka selama dua dekade terakhir. Rekayasa Keuangan adalah jurusan paling populer di Princeton's School of Engineering satu dekade lalu. Apakah ada bukti bahwa hal itu membuat kita menjadi investor yang lebih baik?

Saya tidak melihat satupun.

Melalui percobaan dan kesalahan kolektif selama bertahun-tahun, kami belajar bagaimana menjadi petani yang lebih baik, tukang ledeng yang terampil, dan ahli kimia tingkat lanjut. Tetapi apakah coba-coba mengajari kita untuk menjadi lebih baik dengan keuangan pribadi kita? Apakah kita cenderung mengubur diri dalam utang? Lebih cenderung menabung untuk hari hujan? Mempersiapkan pensiun? Memiliki pandangan realistis tentang apa yang dilakukan dan tidak dilakukan uang terhadap kebahagiaan kita?

Saya tidak melihat bukti yang meyakinkan.

Sebagian besar alasan mengapa, saya percaya, adalah karena kita memikirkan dan diajarkan tentang uang dengan cara yang terlalu mirip fisika (dengan aturan dan hukum) dan tidak cukup seperti psikologi (dengan emosi dan nuansa).

Dan itu, bagi saya, sama menariknya dengan pentingnya.

Uang ada di mana-mana, itu memengaruhi kita semua, dan membingungkan sebagian besar dari kita. Semua orang memikirkannya sedikit berbeda. Ini menawarkan pelajaran tentang hal-hal yang berlaku untuk banyak bidang kehidupan, seperti risiko, kepercayaan diri, dan kebahagiaan.
Beberapa topik menawarkan kaca pembesar yang lebih kuat yang membantu menjelaskan mengapa orang berperilaku seperti yang mereka lakukan daripada uang. Ini adalah salah satu pertunjukan terbesar di Bumi.

Apresiasi saya sendiri terhadap psikologi uang dibentuk oleh lebih dari satu dekade penulisan tentang topik tersebut. Saya mulai menulis tentang keuangan pada awal 2008. Itu adalah awal dari krisis keuangan dan resesi terburuk dalam 80 tahun.

Untuk menulis tentang apa yang terjadi, saya ingin mencari tahu apa yang sedang terjadi. Tetapi hal pertama yang saya pelajari setelah krisis keuangan adalah bahwa tidak ada yang dapat secara akurat menjelaskan apa yang terjadi, atau mengapa hal itu terjadi, apalagi apa yang harus dilakukan untuk mengatasinya. Untuk setiap penjelasan yang bagus, ada sanggahan yang sama meyakinkannya.

Insinyur dapat menentukan penyebab runtuhnya jembatan karena ada kesepakatan bahwa jika sejumlah gaya diterapkan ke area tertentu, area itu akan pecah. Fisika tidak kontroversial. Itu dipandu oleh hukum. Keuangan berbeda. Ini dipandu oleh perilaku orang. Dan bagaimana saya berperilaku mungkin masuk akal bagi saya tetapi terlihat gila bagi Anda.

Semakin saya mempelajari dan menulis tentang krisis keuangan, semakin saya menyadari bahwa Anda dapat memahaminya dengan lebih baik melalui kacamata psikologi dan sejarah, bukan keuangan.

Untuk memahami mengapa orang mengubur diri dalam utang, Anda tidak perlu mempelajari suku bunga; Anda perlu mempelajari sejarah keserakahan, ketidakamanan, dan optimisme. Untuk mengetahui mengapa investor menjual di bagian bawah pasar beruang, Anda tidak perlu mempelajari matematika pengembalian yang diharapkan di masa depan; Anda perlu memikirkan penderitaan melihat keluarga Anda dan bertanya-tanya apakah investasi Anda membahayakan masa depan mereka.

Saya menyukai pengamatan Voltaire bahwa “Sejarah tidak pernah berulang; pria selalu melakukannya.” Ini berlaku sangat baik untuk bagaimana kita berperilaku dengan uang.

Pada tahun 2018, saya menulis laporan yang menguraikan 20 kelemahan, bias, dan penyebab paling penting dari perilaku buruk yang pernah saya lihat memengaruhi orang saat berurusan dengan uang. Itu disebut The Psychology of Money, dan lebih dari satu juta orang telah membacanya. Buku ini menyelami topik lebih dalam. Beberapa bagian singkat dari laporan tersebut tampak tidak berubah dalam buku ini.

Apa yang Anda pegang adalah 20 bab, masing-masing menggambarkan apa yang saya anggap sebagai fitur yang paling penting dan sering berlawanan dengan psikologi uang. Bab-bab berkisar pada tema umum, tetapi ada sendiri dan dapat dibaca secara independen.

Ini bukan buku yang panjang. Terima kasih kembali. Sebagian besar pembaca tidak menyelesaikan buku yang mereka mulai karena sebagian besar topik tunggal tidak memerlukan penjelasan 300 halaman. Saya lebih suka membuat 20 poin pendek yang Anda selesaikan daripada satu poin panjang yang Anda menyerah.

Kami pergi.

1.

No One's Crazy

Your personal experiences with money make up maybe 0.00000001% of what's happened in the world, but maybe 80% of how you think the world works.

Biarkan saya memberi tahu Anda tentang suatu masalah. Ini mungkin membuat Anda merasa lebih baik tentang apa yang Anda lakukan dengan uang Anda, dan tidak terlalu menghakimi tentang apa yang dilakukan orang lain dengan uang mereka.

Orang-orang melakukan beberapa hal gila dengan uang. Tapi tidak ada yang gila.

Begini masalahnya: Orang-orang dari generasi yang berbeda, dibesarkan oleh orang tua yang berbeda yang memperoleh pendapatan yang berbeda dan memiliki nilai yang berbeda, di berbagai belahan dunia, lahir dalam ekonomi yang berbeda, mengalami pasar kerja yang berbeda dengan insentif yang berbeda dan tingkat keberuntungan yang berbeda, belajar sangat berbeda pelajaran.

Setiap orang memiliki pengalaman unik mereka sendiri tentang bagaimana dunia bekerja. Dan apa yang Anda alami lebih menarik daripada apa yang Anda pelajari dari tangan kedua. Jadi kita semua—Anda, saya, semua orang—menjalani kehidupan yang berlabuh pada serangkaian pandangan tentang cara kerja uang yang sangat bervariasi dari orang ke orang. Apa yang tampak gila bagi Anda mungkin masuk akal bagi saya.

Orang yang tumbuh dalam kemiskinan berpikir tentang risiko dan imbalan dengan cara yang tidak dapat dipahami oleh anak seorang bankir kaya jika dia mencobanya.

Orang yang tumbuh saat inflasi tinggi mengalami sesuatu yang tidak pernah dialami oleh orang yang tumbuh dengan harga stabil.

Pialang saham yang kehilangan segalanya selama Depresi Hebat mengalami sesuatu yang tidak dapat dibayangkan oleh pekerja teknologi yang menikmati kejayaan akhir 1990-an.

Orang Australia yang belum pernah melihat resesi dalam 30 tahun telah mengalami sesuatu yang tidak pernah dialami orang Amerika.

Terus menerus. Daftar pengalaman tidak ada habisnya.

Anda tahu hal-hal tentang uang yang saya tidak, dan sebaliknya. Anda menjalani hidup dengan keyakinan, tujuan, dan ramalan yang berbeda, daripada saya.
Itu bukan karena salah satu dari kita lebih pintar dari yang lain, atau lebih baik

informasi. Itu karena kami memiliki kehidupan yang berbeda yang dibentuk oleh pengalaman yang berbeda dan sama-sama persuasif.

Pengalaman pribadi Anda dengan uang mungkin membentuk 0,00000001% dari apa yang terjadi di dunia, tetapi mungkin 80% dari cara Anda berpikir dunia bekerja. Jadi orang yang sama-sama pintar bisa tidak setuju tentang bagaimana dan mengapa resesi terjadi, bagaimana Anda harus menginvestasikan uang Anda, apa yang harus Anda prioritaskan, seberapa besar risiko yang harus Anda ambil, dan seterusnya.

Dalam bukunya tentang Amerika tahun 1930-an, Frederick Lewis Allen menulis bahwa Depresi Hebat "menandai jutaan orang Amerika—dalam hati—selama sisa hidup mereka." Tapi ada berbagai pengalaman. Dua puluh lima tahun kemudian, saat dia mencalonkan diri sebagai presiden, John F. Kennedy ditanya oleh seorang reporter tentang apa yang dia ingat dari Depresi. Dia berkomentar:

Saya tidak memiliki pengetahuan langsung tentang Depresi. Keluarga saya memiliki salah satu kekayaan besar dunia dan nilainya lebih dari sebelumnya. Kami memiliki rumah yang lebih besar, lebih banyak pelayan, kami lebih sering bepergian. Tentang satu-satunya hal yang saya lihat secara langsung adalah ketika ayah saya mempekerjakan beberapa tukang kebun tambahan hanya untuk memberi mereka pekerjaan agar mereka bisa makan. Saya benar-benar tidak belajar tentang Depresi sampai saya membacanya di Harvard.

Ini adalah poin utama dalam pemilu 1960. Bagaimana, pikir orang, seseorang yang tidak memahami kisah ekonomi terbesar dari generasi terakhir dapat bertanggung jawab atas ekonomi? Itu, dalam banyak hal, hanya diatasi oleh pengalaman JFK dalam Perang Dunia II. Itu adalah pengalaman emosional paling luas lainnya dari generasi sebelumnya, dan sesuatu yang tidak dimiliki lawan utamanya, Hubert Humphrey.

Tantangan bagi kami adalah bahwa tidak ada jumlah belajar atau pikiran terbuka yang dapat benar-benar menciptakan kembali kekuatan ketakutan dan ketidakpastian.

Saya dapat membaca tentang bagaimana rasanya kehilangan segalanya selama Depresi Hebat. Tapi saya tidak memiliki luka emosional dari mereka yang benar-benar mengalaminya. Dan orang yang menjalaninya tidak dapat memahami mengapa orang seperti saya bisa dianggap puas dengan hal-hal seperti memiliki saham. Kita melihat dunia melalui lensa yang berbeda.

Spreadsheet dapat memodelkan frekuensi historis penurunan pasar saham besar. Tapi mereka tidak bisa meniru perasaan pulang ke rumah, melihat anak-anak Anda, dan bertanya-tanya apakah Anda telah membuat kesalahan yang akan berdampak pada kehidupan mereka. Mempelajari sejarah membuat Anda merasa seperti memahami sesuatu. Tetapi sampai Anda menjalaninya dan secara pribadi merasakan konsekuensinya, Anda mungkin tidak cukup memahaminya untuk mengubah perilaku Anda.

Kita semua berpikir kita tahu bagaimana dunia bekerja. Tapi kita semua hanya mengalami sepotong kecil itu.

Seperti yang dikatakan investor Michael Batnick, "beberapa pelajaran harus dialami sebelum dapat dipahami." Kita semua adalah korban, dengan cara yang berbeda, dari kebenaran itu.

▪

Pada tahun 2006 ekonom Ulrike Malmendier dan Stefan Nagel dari National Bureau of Economic Research menggali Survei Keuangan Konsumen selama 50 tahun—sebuah tinjauan mendetail tentang apa yang dilakukan orang Amerika dengan uang mereka.ÿ

Secara teori orang harus membuat keputusan investasi berdasarkan tujuan mereka dan karakteristik pilihan investasi yang tersedia bagi mereka pada saat itu.

Tapi bukan itu yang dilakukan orang.

Para ekonom menemukan bahwa keputusan investasi seumur hidup orang sangat bergantung pada pengalaman yang dimiliki investor di generasi mereka sendiri—terutama pengalaman di awal kehidupan dewasa mereka.

Jika Anda tumbuh ketika inflasi tinggi, Anda menginvestasikan lebih sedikit uang Anda dalam obligasi di kemudian hari dibandingkan dengan mereka yang tumbuh ketika inflasi rendah. Jika Anda tumbuh ketika pasar saham kuat, Anda menginvestasikan lebih banyak uang Anda di saham di kemudian hari dibandingkan dengan mereka yang tumbuh ketika saham lemah.

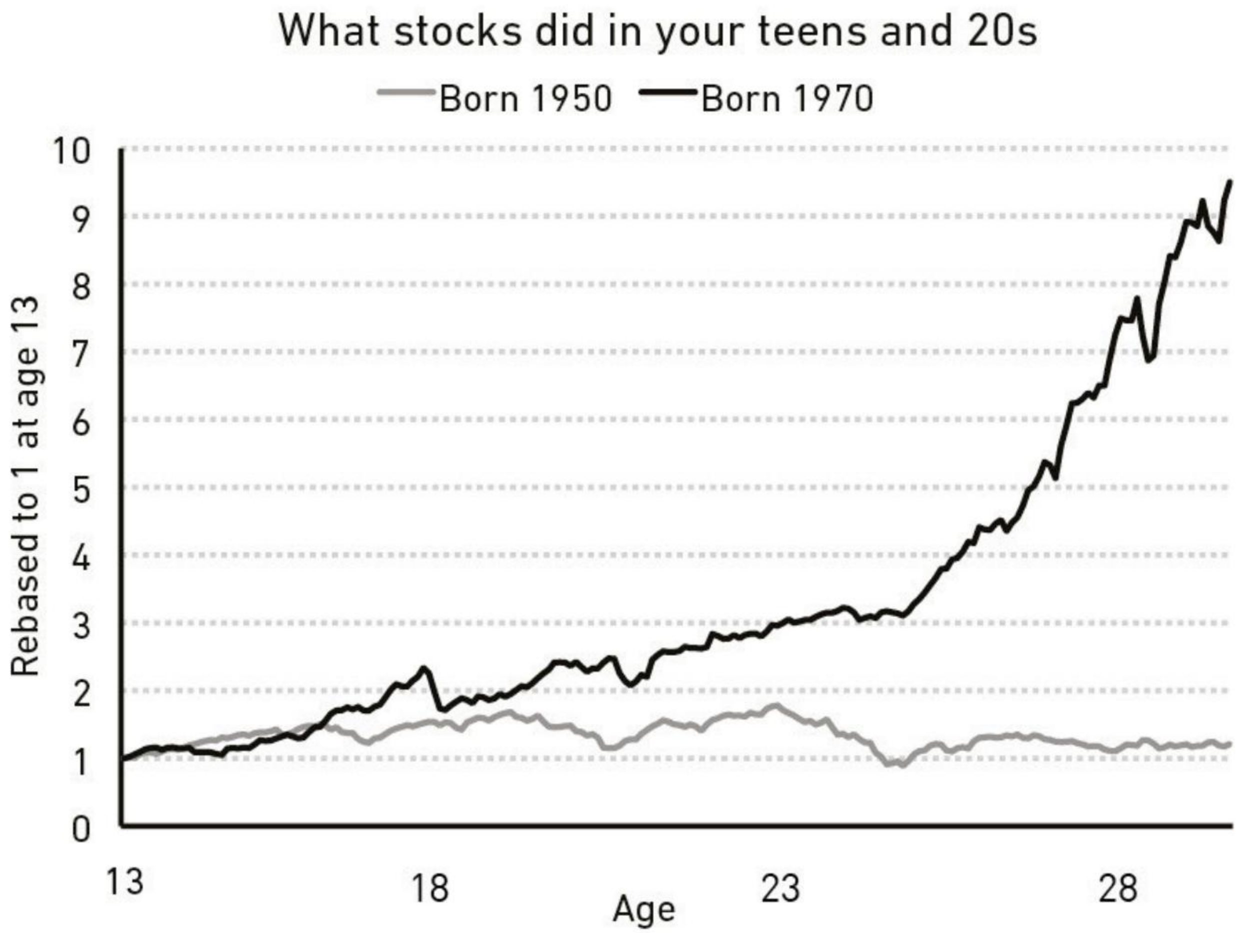
Para ekonom menulis: "Temuan kami menunjukkan bahwa kesediaan investor individu untuk menanggung risiko tergantung pada sejarah pribadi."

Bukan kecerdasan, atau pendidikan, atau kecanggihan. Hanya keberuntungan bodoh tentang kapan dan di mana Anda dilahirkan.

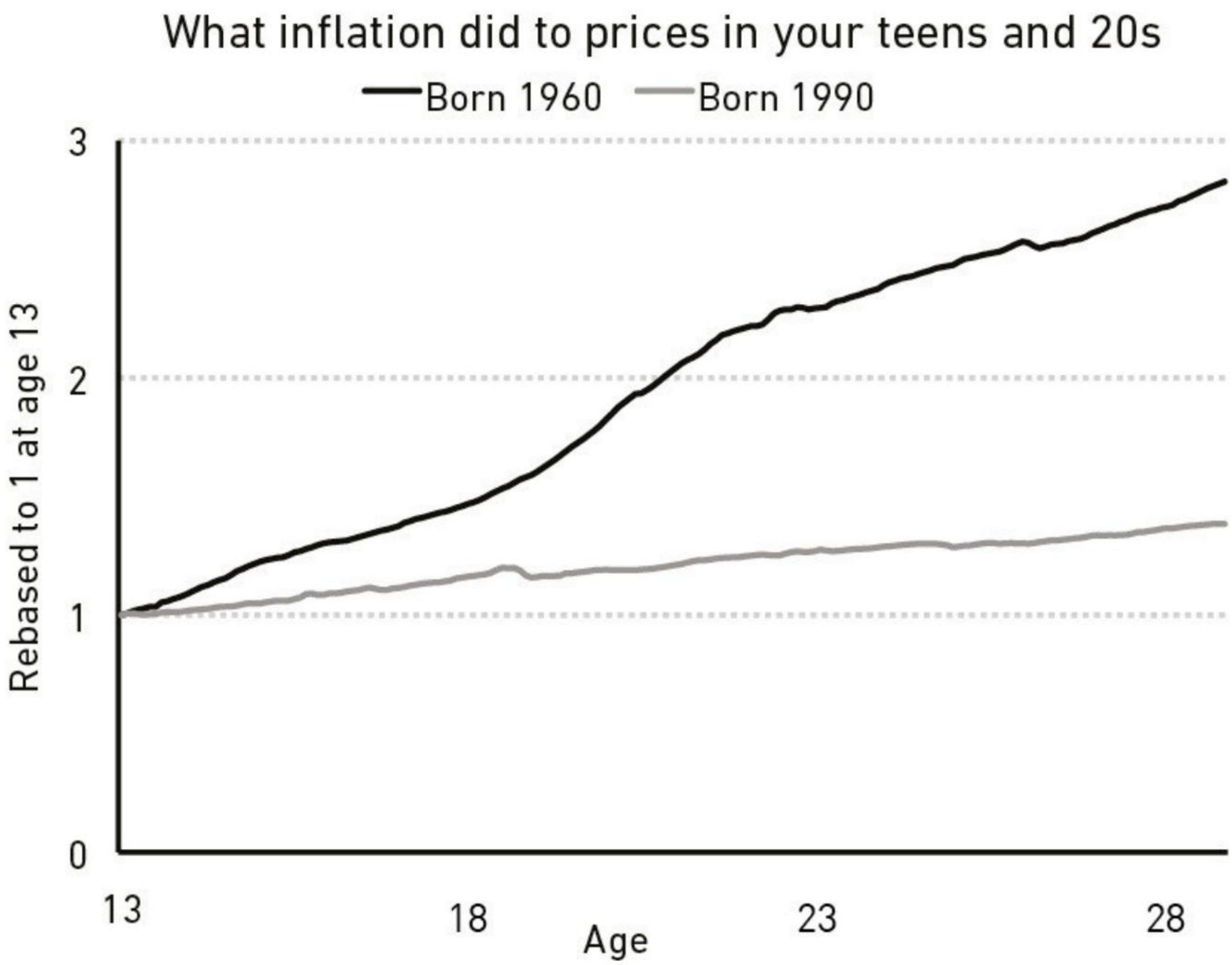
The Financial Times mewawancarai Bill Gross, manajer obligasi terkenal, pada tahun 2019. "Gross mengakui bahwa dia mungkin tidak akan berada di tempatnya sekarang jika dia lahir satu dekade lebih awal atau lebih lambat," kata artikel itu.
Karier Gross hampir sama persis dengan jatuhnya generasi dalam suku bunga yang membuat harga obligasi menjadi penarik. Hal semacam itu tidak hanya memengaruhi peluang yang Anda temui; itu mempengaruhi apa yang Anda pikirkan tentang peluang tersebut ketika mereka disajikan kepada Anda. Bagi Gross, obligasi adalah mesin penghasil kekayaan. Bagi generasi ayahnya, yang tumbuh bersama dan mengalami inflasi yang lebih tinggi, mereka mungkin dianggap sebagai pembakar kekayaan.

Perbedaan dalam cara orang mengalami uang tidaklah kecil, bahkan di antara mereka yang mungkin Anda anggap sangat mirip.

Ambil saham. Jika Anda lahir pada tahun 1970, S&P 500 meningkat hampir 10 kali lipat, disesuaikan dengan inflasi, selama Anda remaja dan 20-an. Itu pengembalian yang luar biasa. Jika Anda lahir pada tahun 1950, pasar benar-benar tidak ada apa-apanya di usia remaja dan usia 20-an yang disesuaikan dengan inflasi. Dua kelompok orang, yang dipisahkan oleh kebetulan tahun kelahiran mereka, menjalani hidup dengan pandangan yang sama sekali berbeda tentang cara kerja pasar saham:



Atau inflasi. Jika Anda lahir di Amerika tahun 1960-an, inflasi selama masa remaja dan usia 20-an—tahun-tahun Anda yang masih muda dan mudah dipengaruhi ketika Anda mengembangkan dasar pengetahuan tentang cara kerja ekonomi—meningkatkan harga lebih dari tiga kali lipat. Itu banyak. Anda ingat saluran gas dan mendapatkan gaji yang membentang jauh lebih sedikit daripada yang sebelumnya. Tetapi jika Anda lahir pada tahun 1990, inflasi sangat rendah sepanjang hidup Anda sehingga mungkin tidak pernah terlintas dalam pikiran Anda.



Pengangguran nasional Amerika pada November 2009 adalah sekitar 10%. Tetapi tingkat pengangguran untuk pria Afrika-Amerika berusia 16 hingga 19 tahun tanpa ijazah sekolah menengah adalah 49%. Untuk wanita Kaukasia di atas usia 45 dengan gelar sarjana, itu adalah 4%.

Pasar saham lokal di Jerman dan Jepang dihancurkan selama Perang Dunia II. Seluruh wilayah dibom. Pada akhir perang, pertanian Jerman hanya menghasilkan makanan yang cukup untuk memberi warga negara itu 1.000 kalori sehari. Bandingkan dengan AS, di mana pasar saham meningkat lebih dari dua kali lipat dari tahun 1941 sampai akhir tahun 1945, dan ekonominya adalah yang terkuat selama hampir dua dekade.

Tidak seorang pun harus mengharapkan anggota kelompok-kelompok ini untuk menjalani sisa hidup mereka memikirkan hal yang sama tentang inflasi. Atau stok

pasar. Atau pengangguran. Atau uang pada umumnya.

Tidak seorang pun harus mengharapkan mereka untuk menanggapi informasi keuangan dengan cara yang sama. Tidak seorang pun boleh berasumsi bahwa mereka dipengaruhi oleh insentif yang sama.

Tidak seorang pun harus mengharapkan mereka untuk memercayai sumber nasihat yang sama.

Tidak seorang pun harus mengharapkan mereka untuk menyetujui apa yang penting, apa yang berharga, apa yang mungkin terjadi selanjutnya, dan apa jalan terbaik ke depan.

Pandangan mereka tentang uang terbentuk di dunia yang berbeda. Dan jika itu masalahnya, pandangan tentang uang yang menurut sekelompok orang keterlaluan dapat menjadi sangat masuk akal bagi kelompok lain.

Beberapa tahun yang lalu, The New York Times membuat cerita tentang kondisi kerja Foxconn, produsen elektronik besar Taiwan. Kondisinya seringkali mengerikan. Pembaca benar-benar kesal. Namun tanggapan yang menarik terhadap cerita tersebut datang dari keponakan seorang pekerja Cina, yang menulis di bagian komentar:

Bibi saya bekerja beberapa tahun di tempat yang oleh orang Amerika disebut "toko keringat".
Itu adalah kerja keras. Jam kerja yang panjang, upah “kecil”, kondisi kerja yang “buruk”.
Tahukah Anda apa yang dilakukan bibi saya sebelum dia bekerja di salah satu pabrik ini? Dia adalah seorang pelacur.

Gagasan bekerja di "toko keringat" dibandingkan dengan gaya hidup lama adalah peningkatan, menurut saya. Saya tahu bahwa bibi saya lebih suka "dieksploitasi" oleh bos kapitalis jahat untuk beberapa dolar daripada tubuhnya dieksploitasi oleh beberapa pria untuk uang.

Itulah mengapa saya kecewa dengan pemikiran banyak orang Amerika. Kami tidak memiliki peluang yang sama dengan Barat. Infrastruktur pemerintahan kita berbeda. Negara ini berbeda. Ya, pabrik adalah pekerja keras. Mungkinkah lebih baik? Ya, tetapi hanya jika Anda membandingkannya dengan pekerjaan di Amerika.

Saya tidak tahu harus bagaimana dengan ini. Sebagian diriku ingin berdebat dengan sengit. Sebagian diriku ingin mengerti. Tapi kebanyakan itu adalah contoh bagaimana pengalaman yang berbeda dapat menyebabkan pandangan yang sangat berbeda dalam topik yang satu sisi secara intuitif berpikir harus hitam dan putih.

Setiap keputusan yang dibuat orang dengan uang dibenarkan dengan mengambil informasi yang mereka miliki saat ini dan memasukkannya ke dalam model mental unik mereka tentang bagaimana dunia bekerja.

Orang-orang itu bisa salah informasi. Mereka dapat memiliki informasi yang tidak lengkap. Mereka bisa buruk dalam matematika. Mereka dapat dibujuk oleh pemasaran yang busuk. Mereka tidak tahu apa yang mereka lakukan. Mereka dapat salah menilai konsekuensi dari tindakan mereka. Oh, bisakah mereka.

Tetapi setiap keputusan keuangan yang dibuat seseorang, masuk akal bagi mereka pada saat itu dan mencentang kotak yang perlu mereka periksa. Mereka menceritakan kepada diri mereka sendiri sebuah cerita tentang apa yang mereka lakukan dan mengapa mereka melakukannya, dan cerita itu telah dibentuk oleh pengalaman unik mereka sendiri.

Ambil contoh sederhana: tiket lotere.

Orang Amerika menghabiskan lebih banyak untuk itu daripada gabungan film, video game, musik, acara olahraga, dan buku.

Dan siapa yang membelinya? Kebanyakan orang miskin.

Rumah tangga berpenghasilan terendah di AS rata-rata menghabiskan $ 412 setahun untuk tiket lotre, empat kali lipat jumlah mereka yang berada di kelompok berpenghasilan tertinggi. Empat puluh persen orang Amerika tidak bisa mendapatkan $400 dalam keadaan darurat. Artinya: Mereka yang membeli tiket lotre seharga $400 pada umumnya adalah orang yang sama yang mengatakan bahwa mereka tidak dapat memperoleh $400 dalam keadaan darurat. Mereka meniup jaring pengaman mereka pada sesuatu dengan peluang satu-dalam-juta untuk memukulnya besar.

Itu tampak gila bagi saya. Ini mungkin tampak gila bagi Anda juga. Tapi aku tidak dalam kelompok pendapatan terendah. Anda mungkin juga tidak. Jadi sulit bagi banyak dari kita untuk secara intuitif memahami alasan bawah sadar pembeli tiket lotere berpenghasilan rendah.

Tapi saringlah sedikit, dan Anda bisa membayangkannya seperti ini:

Kita hidup dari gaji ke gaji dan tabungan sepertinya di luar jangkauan. Prospek kami untuk upah yang jauh lebih tinggi tampaknya di luar jangkauan. Kami tidak mampu membeli liburan yang menyenangkan, mobil baru, asuransi kesehatan, atau rumah di lingkungan yang aman. Kita tidak bisa menyekolahkan anak-anak kita tanpa hutang yang melumpuhkan. Banyak hal yang Anda orang-orang yang membaca buku keuangan miliki sekarang, atau memiliki peluang bagus untuk mendapatkannya, kami tidak memilikinya. Membeli tiket lotre adalah satu-satunya waktu dalam hidup kita, kita dapat memiliki mimpi yang nyata untuk mendapatkan barang bagus yang sudah Anda miliki dan terima begitu saja. Kami membayar untuk sebuah mimpi, dan Anda mungkin tidak mengerti itu karena Anda sudah menjalani mimpi. Itu sebabnya kami membeli lebih banyak tiket daripada Anda.

Anda tidak harus setuju dengan alasan ini. Membeli tiket lotre saat Anda bangkrut masih merupakan ide yang buruk. Tapi saya agak mengerti mengapa penjualan tiket lotre bertahan.

Dan gagasan itu—"Apa yang Anda lakukan tampak gila, tetapi saya agak mengerti mengapa Anda melakukannya."—mengungkap akar dari banyak keputusan keuangan kita.

Hanya sedikit orang yang membuat keputusan keuangan murni dengan spreadsheet. Mereka membuatnya di meja makan, atau dalam rapat perusahaan. Tempat-tempat di mana sejarah pribadi, pandangan unik Anda tentang dunia, ego, kebanggaan, pemasaran, dan insentif aneh diacak menjadi narasi yang cocok untuk Anda.

▪

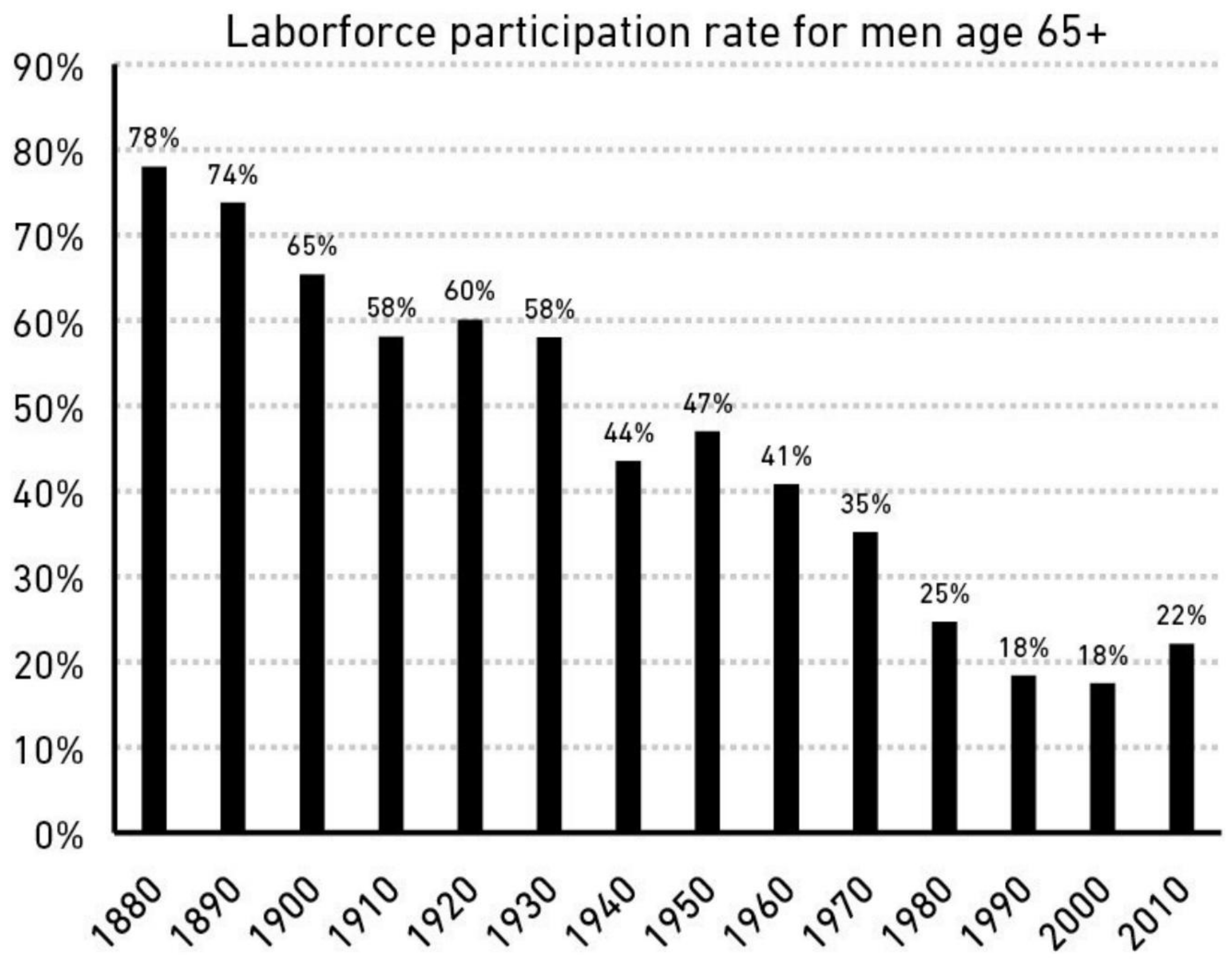
Poin penting lainnya yang membantu menjelaskan mengapa keputusan uang begitu sulit, dan mengapa ada begitu banyak perilaku buruk, adalah mengenali betapa baru topik ini.

Uang sudah ada sejak lama. Raja Alyattes dari Lydia, sekarang bagian dari Turki, diperkirakan telah menciptakan mata uang resmi pertama pada 600 SM. Tetapi fondasi modern dari keputusan uang—menabung dan berinvestasi—berdasarkan konsep yang praktis masih bayi.

Ambil pensiun. Pada akhir tahun 2018 terdapat $27 triliun di rekening pensiun AS, menjadikannya pendorong utama keputusan menabung dan berinvestasi investor umum.ÿ

Tetapi seluruh konsep tentang hak atas pensiun, paling banyak, berumur dua generasi.

Sebelum Perang Dunia II kebanyakan orang Amerika bekerja sampai mereka meninggal. Itu harapan dan kenyataan. Tingkat partisipasi angkatan kerja pria berusia 65 tahun ke atas berada di atas 50% hingga tahun 1940-an:



Jamsostek bertujuan untuk mengubah hal ini. Tetapi manfaat awalnya tidak sebanding dengan pensiun yang layak. Ketika Ida May Fuller mencairkan cek Jaminan Sosial pertama pada tahun 1940, itu sebesar $22,54, atau $416 disesuaikan dengan inflasi. Baru pada tahun 1980-an rata-rata cek Jaminan Sosial untuk pensiunan melebihi $1.000 per bulan yang disesuaikan dengan inflasi. Lebih dari seperempat orang Amerika di atas usia 65 diklasifikasikan oleh Biro Sensus sebagai hidup dalam kemiskinan sampai akhir 1960-an.

Ada kepercayaan luas di sepanjang baris, "setiap orang dulu memiliki pensiun pribadi." Tapi ini sangat dilebih-lebihkan. Employee Benefit Research Institute menjelaskan, "Hanya seperempat dari mereka yang berusia 65 tahun ke atas yang memiliki pendapatan pensiun pada tahun 1975." Di antara minoritas yang beruntung itu, hanya 15% pendapatan rumah tangga yang berasal dari pensiun.

The New York Times menulis pada tahun 1955 tentang keinginan yang tumbuh, tetapi ketidakmampuan yang terus berlanjut, untuk pensiun: "Mengulangi pepatah lama: semua orang berbicara tentang pensiun, tetapi tampaknya sangat sedikit yang melakukan apa-ap

Baru pada tahun 1980-an gagasan bahwa setiap orang berhak, dan harus memiliki, pensiun yang bermartabat mulai berkembang. Dan cara untuk mendapatkan pensiun yang bermartabat sejak itu adalah harapan bahwa setiap orang akan menabung dan menginvestasikan uang mereka sendiri.

Izinkan saya mengulangi betapa baru ide ini: 401(k)—kendaraan tabungan tulang punggung pensiunan Amerika—tidak ada sampai tahun 1978. Roth IRA tidak lahir sampai tahun 1998. Jika itu adalah seseorang, itu hampir tidak cukup umur untuk minum.

Seharusnya tidak mengejutkan siapa pun bahwa banyak dari kita buruk dalam menabung dan berinvestasi untuk masa pensiun. Kami tidak gila. Kita semua hanya pemula.

Hal yang sama berlaku untuk kuliah. Pangsa orang Amerika di atas usia 25 dengan gelar sarjana telah meningkat dari kurang dari 1 dalam 20 pada tahun 1940 menjadi 1 dalam 4 pada tahun 2015.ÿ Biaya kuliah rata-rata selama waktu itu naik lebih dari empat kali lipat disesuaikan dengan inflasi.ÿ Sesuatu yang begitu besar dan begitu pentingnya memukul masyarakat begitu cepat menjelaskan mengapa, misalnya, begitu banyak orang

telah membuat keputusan yang buruk dengan pinjaman mahasiswa selama 20 tahun terakhir. Tidak ada dekade akumulasi pengalaman bahkan untuk mencoba untuk belajar dari. Kami mengayunkannya.

Sama halnya dengan reksa dana indeks yang berusia kurang dari 50 tahun. Dan dana lindung nilai, yang tidak lepas landas sampai 25 tahun terakhir. Bahkan meluasnya penggunaan utang konsumen—hipotek, kartu kredit, dan pinjaman mobil—tidak lepas landas sampai setelah Perang Dunia II, ketika RUU GI mempermudah jutaan orang Amerika untuk meminjam.

Anjing didomestikasi 10.000 tahun yang lalu dan masih mempertahankan beberapa perilaku nenek moyang liar mereka. Namun di sinilah kita, dengan pengalaman antara 20 dan 50 tahun dalam sistem keuangan modern, berharap dapat menyesuaikan diri dengan sempurna.

Untuk topik yang sangat dipengaruhi oleh emosi versus fakta, ini adalah masalah. Dan itu membantu menjelaskan mengapa kita tidak selalu melakukan apa yang seharusnya kita lakukan dengan uang.

Kita semua melakukan hal-hal gila dengan uang, karena kita semua relatif baru dalam permainan ini dan apa yang tampak gila bagi Anda mungkin masuk akal bagi saya. Tapi tidak ada yang gila—kita semua membuat keputusan berdasarkan pengalaman unik kita sendiri yang tampaknya masuk akal bagi kita pada saat tertentu.

Sekarang izinkan saya menceritakan sebuah kisah tentang bagaimana Bill Gates menjadi kaya.

2.

Luck & Risk

Nothing is as good or as bad as it seems.

Keberuntungan dan risiko adalah saudara kandung. Keduanya adalah kenyataan bahwa setiap hasil dalam hidup dipandu oleh kekuatan selain upaya individu.

Profesor NYU Scott Galloway memiliki ide terkait yang sangat penting untuk diingat saat menilai kesuksesan—baik milik Anda sendiri maupun orang lain: "Tidak ada yang sebagus atau seburuk kelihatannya."

▪

Bill Gates bersekolah di satu-satunya sekolah menengah atas di dunia yang memiliki komputer.

Kisah tentang bagaimana Lakeside School, di luar Seattle, bahkan mendapatkan komputer sungguh luar biasa.

Bill Dougall adalah seorang pilot angkatan laut Perang Dunia II yang menjadi guru matematika dan sains sekolah menengah. "Dia percaya bahwa studi buku tidak cukup tanpa pengalaman dunia nyata. Dia juga menyadari bahwa kita perlu mengetahui sesuatu tentang komputer saat kita kuliah," kenang mendiang salah satu pendiri Microsoft, Paul Allen.

Pada tahun 1968 Dougall mengajukan petisi kepada Lakeside School Mothers' Club untuk menggunakan hasil dari penjualan penggeledahan tahunannya—sekitar $3.000—untuk menyewa komputer Teletype Model 30 yang dihubungkan ke terminal mainframe General Electric untuk pembagian waktu komputer. "Seluruh gagasan pembagian waktu baru ditemukan pada tahun 1965," kata Gates kemudian.
"Seseorang cukup berwawasan ke depan." Sebagian besar sekolah pascasarjana universitas tidak memiliki komputer secanggih yang dapat diakses oleh Bill Gates di kelas delapan. Dan dia tidak bisa mendapatkan cukup itu.

Gates berusia 13 tahun pada tahun 1968 ketika dia bertemu teman sekelasnya Paul Allen. Allen juga terobsesi dengan komputer sekolah, dan keduanya cocok.

Komputer Lakeside bukan bagian dari kurikulum umumnya. Itu adalah program studi mandiri. Bill dan Paul bisa bermain-main dengan benda itu di waktu senggang mereka, membiarkan kreativitas mereka menjadi liar—sepulang sekolah, larut malam, di akhir pekan. Mereka dengan cepat menjadi ahli komputasi.

Dalam salah satu sesi larut malam mereka, Allen mengingat Gates menunjukkan kepadanya majalah Fortune dan berkata, "Menurut Anda bagaimana rasanya menjalankan perusahaan Fortune 500?" Allen mengatakan dia tidak tahu. "Mungkin kita akan memiliki perusahaan komputer sendiri suatu hari nanti," kata Gates.
Microsoft sekarang bernilai lebih dari satu triliun dolar.

Sedikit matematika cepat.

Pada tahun 1968 ada sekitar 303 juta orang usia sekolah menengah di dunia, menurut PBB.

Sekitar 18 juta dari mereka tinggal di Amerika Serikat.

Sekitar 270.000 dari mereka tinggal di negara bagian Washington.

Sedikit lebih dari 100.000 dari mereka tinggal di daerah Seattle.

Dan hanya sekitar 300 dari mereka yang bersekolah di Lakeside School.

Mulai dengan 303 juta, akhiri dengan 300.

Satu dari sejuta siswa sekolah menengah menghadiri sekolah menengah yang memiliki kombinasi uang tunai dan pandangan ke depan untuk membeli komputer.
Bill Gates kebetulan menjadi salah satunya.

Gates tidak malu tentang apa artinya ini. “Jika tidak ada Lakeside, tidak akan ada Microsoft,” katanya kepada kelas kelulusan sekolah pada tahun 2005.

Gates sangat cerdas, bahkan lebih pekerja keras, dan sebagai remaja memiliki visi untuk komputer yang bahkan sebagian besar eksekutif komputer berpengalaman tidak dapat memahaminya. Dia juga memiliki satu dari sejuta awal dengan pergi ke sekolah di Lakeside.

Sekarang izinkan saya memberi tahu Anda tentang teman Gates, Kent Evans. Dia mengalami dosis yang sama kuatnya dengan saudara dekat keberuntungan, risiko.

Bill Gates dan Paul Allen menjadi nama rumah tangga berkat kesuksesan Microsoft. Tapi di Lakeside ada anggota ketiga dari geng ahli komputer sekolah menengah ini.

Kent Evans dan Bill Gates menjadi teman baik di kelas delapan. Evans, menurut catatan Gates sendiri, adalah siswa terbaik di kelas.

Keduanya berbicara "di telepon jumlah yang konyol," kenang Gates dalam film dokumenter Inside Bill's Brain. "Saya masih tahu nomor telepon Kent," katanya. “525-7851.”

Evans sama terampilnya dengan komputer seperti Gates dan Allen. Lakeside pernah berjuang untuk menyusun jadwal kelas sekolah secara manual —kerumitan yang rumit untuk mendapatkan ratusan siswa kelas yang mereka butuhkan pada waktu yang tidak bertentangan dengan kursus lain. Sekolah menugaskan Bill dan Kent—anak-anak, dengan ukuran apa pun —untuk membuat program komputer untuk memecahkan masalah. Itu berhasil.

Dan tidak seperti Paul Allen, Kent berbagi pikiran bisnis dan ambisi yang tak ada habisnya dengan Bill. “Kent selalu membawa koper besar, seperti tas pengacara,” kenang Gates. “Kami selalu merencanakan apa yang akan kami lakukan lima atau enam tahun ke depan. Haruskah kita pergi menjadi CEO?
Dampak seperti apa yang bisa Anda dapatkan? Haruskah kita pergi menjadi jenderal? Haruskah kita pergi menjadi duta besar? ” Apa pun itu, Bill dan Kent tahu mereka akan melakukannya bersama.

Setelah mengenang persahabatannya dengan Kent, Gates menghilang.

“Kami akan terus bekerja sama. Aku yakin kita akan pergi ke perguruan tinggi bersama-sama.” Kent bisa menjadi mitra pendiri Microsoft dengan Gates dan Allen.

Tapi itu tidak akan pernah terjadi. Kent meninggal dalam kecelakaan pendakian gunung sebelum dia lulus SMA.

Setiap tahun ada sekitar tiga lusin kematian pendaki gunung di Amerika Serikat.ÿ Kemungkinan terbunuh di gunung di sekolah menengah kira-kira satu banding sejuta.

Bill Gates mengalami satu dari sejuta keberuntungan dengan berakhir di Lakeside. Kent Evans mengalami satu dari sejuta risiko dengan tidak pernah menyelesaikan apa yang dia dan Gates ingin capai. Gaya yang sama, besarnya sama, bekerja dalam arah yang berlawanan.

Keberuntungan dan risiko adalah kenyataan bahwa setiap hasil dalam hidup dipandu oleh kekuatan selain upaya individu. Mereka sangat mirip sehingga Anda tidak bisa mempercayai yang satu tanpa menghormati yang lain. Keduanya terjadi karena dunia terlalu kompleks untuk membiarkan 100% tindakan Anda mendikte 100% hasil Anda. Mereka didorong oleh hal yang sama: Anda adalah satu orang dalam permainan dengan tujuh miliar orang lain dan bagian yang bergerak tak terbatas. Dampak tidak disengaja dari tindakan di luar kendali Anda bisa lebih konsekuensial daripada yang Anda ambil secara sadar.

Tetapi keduanya sangat sulit diukur, dan sulit diterima, sehingga sering kali diabaikan. Untuk setiap Bill Gates ada Kent Evans yang sama terampil dan bersemangatnya tetapi berakhir di sisi lain roulette.

Jika Anda memberi keberuntungan dan mempertaruhkan rasa hormat yang pantas dari mereka, Anda menyadari bahwa ketika menilai kesuksesan finansial orang—baik Anda sendiri maupun orang lain—tidak pernah sebagus atau seburuk kelihatannya.

▪

Bertahun-tahun yang lalu saya bertanya kepada ekonom Robert Shiller, yang memenangkan Hadiah Nobel di bidang ekonomi, "Apa yang ingin Anda ketahui tentang investasi yang tidak dapat kita ketahui?"

"Peran keberuntungan yang tepat dalam hasil yang sukses," jawabnya.

Saya suka tanggapan itu, karena tidak ada yang benar-benar berpikir bahwa keberuntungan tidak berperan dalam kesuksesan finansial. Tetapi karena sulit untuk mengukur keberuntungan dan tidak sopan untuk menyatakan bahwa kesuksesan orang adalah berkatnya, sikap default sering kali secara implisit mengabaikan keberuntungan sebagai faktor kesuksesan.

Jika saya katakan, “Ada satu miliar investor di dunia. Secara kebetulan, apakah Anda mengharapkan 10 dari mereka menjadi miliarder terutama karena keberuntungan? ” Anda akan menjawab, “Tentu saja.” Tapi kemudian jika saya meminta Anda untuk menyebutkan nama investor itu—secara langsung—Anda kemungkinan akan mundur.

Saat menilai orang lain, menghubungkan kesuksesan dengan keberuntungan membuat Anda terlihat cemburu dan jahat, meskipun kita tahu itu ada. Dan ketika menilai diri sendiri, menghubungkan kesuksesan dengan keberuntungan bisa terlalu melemahkan semangat untuk diterima.

Ekonom Bhashkar Mazumder telah menunjukkan bahwa pendapatan di antara saudara lebih berkorelasi daripada tinggi atau berat badan. Jika Anda kaya dan tinggi, kemungkinan besar kakak Anda juga kaya daripada dia tinggi. Saya pikir sebagian besar dari kita secara intuitif tahu ini benar—kualitas pendidikan Anda dan pintu yang terbuka untuk Anda sangat terkait dengan status sosial ekonomi orang tua Anda. Tapi temukan saya dua saudara kaya dan saya akan menunjukkan kepada Anda dua pria yang tidak berpikir temuan penelitian ini berlaku untuk mereka.

Kegagalan—yang bisa berupa apa saja mulai dari kebangkrutan hingga tidak tercapainya tujuan pribadi—sama-sama disalahgunakan.

Apakah bisnis yang gagal tidak berusaha cukup keras? Apakah investasi yang buruk tidak dipikirkan dengan cukup matang? Apakah karir bandel karena kemalasan? Kadang-kadang, ya. Tentu saja.

Tapi berapa banyak? Ini sangat sulit untuk diketahui. Segala sesuatu yang layak dikejar memiliki peluang kurang dari 100% untuk berhasil, dan risiko adalah apa yang terjadi ketika Anda berakhir di sisi yang tidak menguntungkan dari persamaan itu. Seperti halnya keberuntungan, ceritanya menjadi terlalu sulit, terlalu berantakan, terlalu rumit jika kita mencoba untuk memilah-milah seberapa banyak hasil yang merupakan keputusan sadar versus risiko.

Katakanlah saya membeli saham, dan lima tahun kemudian hilang entah kemana. Mungkin saja saya membuat keputusan yang buruk dengan membelinya sejak awal. Mungkin juga saya membuat keputusan bagus yang memiliki peluang 80% menghasilkan uang, dan kebetulan saya berakhir di pihak 20% yang tidak beruntung. Bagaimana saya tahu yang mana? Apakah saya membuat kesalahan, atau apakah saya hanya mengalami realitas risiko?

Dimungkinkan untuk mengukur secara statistik apakah beberapa keputusan bijaksana. Tapi di dunia nyata, hari ke hari, kita tidak melakukannya. Ini terlalu sulit. Kami lebih suka cerita sederhana, yang mudah tetapi sering menyesatkan.

Setelah menghabiskan waktu bertahun-tahun di sekitar investor dan pemimpin bisnis, saya menyadari bahwa kegagalan orang lain biasanya dikaitkan dengan keputusan yang buruk, sementara kegagalan Anda sendiri biasanya dikaitkan dengan sisi gelap risiko. Saat menilai kegagalan Anda, saya cenderung lebih suka cerita sebab dan akibat yang bersih dan sederhana, karena saya tidak tahu apa yang terjadi di dalam kepala Anda. “Kamu mendapat hasil yang buruk jadi itu pasti disebabkan oleh keputusan yang buruk” adalah cerita yang paling masuk akal bagiku. Tetapi ketika menilai diri sendiri, saya dapat membuat narasi liar yang membenarkan keputusan masa lalu saya dan menghubungkan hasil buruk dengan risiko.

Sampul majalah Forbes tidak merayakan investor miskin yang membuat keputusan yang baik tetapi kebetulan mengalami sisi risiko yang tidak menguntungkan. Tapi hampir pasti merayakan investor kaya yang membuat keputusan OK atau bahkan sembrono dan kebetulan beruntung. Keduanya melempar koin yang sama yang kebetulan mendarat di sisi yang berbeda.

Bagian yang berbahaya dari ini adalah bahwa kita semua mencoba untuk belajar tentang apa yang berhasil dan apa yang tidak dengan uang.

Strategi investasi apa yang berhasil? Yang mana yang tidak?

Strategi bisnis apa yang berhasil? Yang mana yang tidak?

Bagaimana Anda menjadi kaya? Bagaimana caranya agar tidak miskin?

Kita cenderung mencari pelajaran ini dengan mengamati keberhasilan dan kegagalan dan berkata, "Lakukan apa yang dia lakukan, hindari apa yang dia lakukan."

Jika kita memiliki tongkat ajaib, kita akan mengetahui dengan tepat berapa proporsi hasil ini yang disebabkan oleh tindakan yang berulang, versus peran risiko acak dan keberuntungan yang mempengaruhi tindakan tersebut dengan satu atau lain cara. Tapi kami tidak punya tongkat ajaib. Kami memiliki otak yang lebih memilih jawaban yang mudah tanpa banyak selera untuk nuansa. Jadi, mengidentifikasi sifat-sifat yang harus kita tiru atau hindari bisa sangat sulit.

Izinkan saya menceritakan kepada Anda kisah lain tentang seseorang yang, seperti Bill Gates, sangat sukses, tetapi kesuksesannya sulit dijabarkan sebagai disebabkan oleh keberuntungan atau keterampilan.

▪

Cornelius Vanderbilt baru saja menyelesaikan serangkaian kesepakatan bisnis untuk memperluas kerajaan kereta apinya.

Salah satu penasihat bisnisnya memberi tahu Vanderbilt bahwa setiap transaksi yang dia setujui melanggar hukum.

"Ya Tuhan, John," kata Vanderbilt, "Anda tidak mengira Anda bisa menjalankan rel kereta api sesuai dengan undang-undang Negara Bagian New York, bukan?"[1]ÿ

Pikiran pertama saya ketika membaca ini adalah: "Sikap itulah mengapa dia begitu sukses." Hukum tidak mengakomodasi rel kereta api pada zaman Vanderbilt. Jadi dia berkata "persetan dengan itu" dan tetap melanjutkan.

Vanderbilt sangat sukses. Jadi tergoda untuk melihat hukumnya memamerkan—yang terkenal buruk dan vital bagi kesuksesannya—sebagai kebijaksanaan yang bijak. Visioner yang suka berkelahi itu tidak membiarkan apa pun menghalangi jalannya!

Tetapi seberapa berbahayakah analisis itu? Tidak ada orang waras yang akan merekomendasikan kejahatan mencolok sebagai sifat kewirausahaan. Anda bisa dengan mudah

bayangkan kisah Vanderbilt berubah jauh berbeda—penjahat yang perusahaan mudanya runtuh di bawah perintah pengadilan.

Jadi kita punya masalah di sini.

Anda dapat memuji Vanderbilt karena memamerkan hukum dengan penuh semangat seperti Anda mengkritik Enron karena melakukan hal yang sama. Mungkin satu beruntung dengan menghindari tangan hukum sementara yang lain menemukan dirinya di sisi risiko.

John D. Rockefeller serupa. Seringnya dia menghindari hukum —seorang hakim pernah menyebut perusahaannya “tidak lebih baik dari pencuri biasa”—sering digambarkan oleh sejarawan sebagai kecerdasan bisnis yang licik.
Mungkin itu. Tapi kapan narasinya berubah dari, "Anda tidak membiarkan undang-undang yang ketinggalan zaman menghalangi inovasi," menjadi "Anda melakukan kejahatan?" Atau seberapa sedikit cerita yang harus diubah agar narasi berubah dari "Rockefeller adalah seorang jenius, cobalah untuk belajar dari kesuksesannya," menjadi "Rockefeller adalah seorang penjahat, cobalah untuk belajar dari kegagalan bisnisnya." Sangat kecil.

"Apa peduliku dengan hukum?" Vanderbilt pernah berkata. "Bukankah aku punya kekuatan?"

Dia melakukannya, dan itu berhasil. Tetapi mudah untuk membayangkan bahwa itu adalah kata-kata terakhir dari sebuah cerita dengan hasil yang sangat berbeda. Garis antara berani dan sembrono bisa tipis. Ketika kami tidak memberikan risiko dan keberuntungan, penagihan yang tepat sering kali tidak terlihat.

Benjamin Graham dikenal sebagai salah satu investor terbesar sepanjang masa, bapak investasi nilai dan mentor awal Warren Buffett. Tetapi sebagian besar kesuksesan investasi Benjamin Graham adalah karena memiliki sebagian besar saham GEICO yang, menurut pengakuannya sendiri, melanggar hampir setiap aturan diversifikasi yang dibuat oleh Graham sendiri dalam teks-teksnya yang terkenal. Di mana garis tipis antara berani dan sembrono jatuh di sini? Aku tidak tahu. Graham menulis tentang bonanza GEICO-nya: “Satu keberuntungan, atau satu keputusan yang sangat cerdik—dapatkah kita membedakannya?” Tidak mudah.

Kami juga berpikir Mark Zuckerberg adalah seorang jenius karena menolak tawaran $ 1 miliar Yahoo! 2006 untuk membeli perusahaannya. Dia melihat masa depan dan berpegang teguh pada senjatanya. Tapi orang-orang mengkritik Yahoo! dengan hasrat yang sama besarnya untuk menolak tawaran pembelian besar-besaran dari Microsoft— orang-orang bodoh itu seharusnya menguangkan selagi mereka bisa! Apa pelajaran bagi pengusaha di sini? Saya tidak tahu, karena risiko dan keberuntungan sangat sulit untuk dijabarkan.

Ada begitu banyak contoh ini.

Kekayaan yang tak terhitung jumlahnya (dan kegagalan) berutang hasil mereka untuk leverage.

Manajer terbaik (dan terburuk) mendorong karyawan mereka sekeras yang mereka bisa.

"Pelanggan selalu benar" dan "pelanggan tidak tahu apa yang mereka inginkan" adalah kebijaksanaan bisnis yang diterima.

Garis antara "sangat berani" dan "sangat ceroboh" bisa setebal satu milimeter dan hanya terlihat dengan melihat ke belakang.

Risiko dan keberuntungan adalah doppelganger.

Ini bukan masalah yang mudah untuk dipecahkan. Kesulitan dalam mengidentifikasi apa itu keberuntungan, apa itu keterampilan, dan apa itu risiko adalah salah satu masalah terbesar yang kita hadapi ketika mencoba mempelajari cara terbaik untuk mengelola uang.

Tetapi dua hal dapat mengarahkan Anda ke arah yang lebih baik.

Berhati-hatilah dengan siapa yang Anda puji dan kagumi. Berhati-hatilah dengan siapa yang Anda pandang rendah dan ingin Anda hindari.

Atau, berhati-hatilah saat mengasumsikan bahwa 100% hasil dapat dikaitkan dengan upaya dan keputusan. Setelah putra saya lahir, saya menulis surat kepadanya yang sebagian berbunyi:

Beberapa orang dilahirkan dalam keluarga yang mendorong pendidikan; yang lain menentangnya. Beberapa dilahirkan dalam ekonomi berkembang yang mendorong kewirausahaan; yang lain dilahirkan dalam perang dan kemelaratan. Saya ingin Anda sukses, dan saya ingin Anda mendapatkannya. Tapi sadarilah bahwa tidak semua kesuksesan itu karena kerja keras, dan tidak semua kemiskinan itu karena kemalasan.
Ingatlah hal ini saat menilai orang, termasuk diri Anda sendiri.

Oleh karena itu, kurangi fokus pada individu dan studi kasus tertentu dan lebih pada pola yang luas.

Mempelajari orang tertentu bisa berbahaya karena kita cenderung mempelajari contoh ekstrem—miliuner, CEO, atau kegagalan besar yang mendominasi berita—dan contoh ekstrem seringkali paling tidak dapat diterapkan pada situasi lain, mengingat kompleksitasnya. Semakin ekstrim hasilnya, semakin kecil kemungkinan Anda dapat menerapkan pelajarannya pada kehidupan Anda sendiri, karena semakin besar kemungkinan hasilnya dipengaruhi oleh ujung keberuntungan atau risiko yang ekstrem.

Anda akan lebih dekat dengan takeaways yang dapat ditindaklanjuti dengan mencari pola keberhasilan dan kegagalan yang luas. Semakin umum polanya, semakin dapat diterapkan untuk hidup Anda. Sulit untuk meniru kesuksesan investasi Warren Buffett, karena hasilnya sangat ekstrem sehingga peran keberuntungan dalam kinerja seumur hidupnya sangat mungkin tinggi, dan keberuntungan bukanlah sesuatu yang dapat Anda tiru dengan andal. Tetapi menyadari, seperti yang akan kita lihat di Bab 7, bahwa orang yang memiliki kendali atas waktu mereka cenderung lebih bahagia dalam hidup adalah pengamatan yang cukup umum dan luas sehingga Anda dapat melakukan sesuatu dengannya.

Sejarawan favorit saya, Frederick Lewis Allen, menghabiskan karirnya dengan menggambarkan kehidupan rata-rata, orang Amerika rata-rata—bagaimana mereka hidup, bagaimana mereka berubah, apa yang mereka lakukan untuk bekerja, apa yang mereka makan untuk makan malam, dll. Ada pelajaran yang lebih relevan untuk diambil jauh dari jenis ini

pengamatan yang lebih luas daripada yang ada dalam mempelajari karakter ekstrim yang cenderung mendominasi berita.

Bill Gates pernah berkata, “Sukses adalah guru yang buruk. Ini menggoda orang-orang pintar untuk berpikir bahwa mereka tidak bisa kalah.”

Ketika segala sesuatunya berjalan dengan sangat baik, sadarilah bahwa itu tidak sebaik yang Anda pikirkan. Anda tidak terkalahkan, dan jika Anda mengakui bahwa keberuntungan membawa Anda sukses maka Anda harus percaya pada sepupu keberuntungan, risiko, yang dapat membalikkan cerita Anda dengan cepat.

Tetapi hal yang sama berlaku di arah lain.

Kegagalan bisa menjadi guru yang buruk, karena hal itu menggoda orang-orang pintar untuk berpikir bahwa keputusan mereka buruk ketika kadang-kadang mereka hanya mencerminkan realitas risiko yang tak kenal ampun. Trik ketika menghadapi kegagalan adalah mengatur kehidupan keuangan Anda sedemikian rupa sehingga investasi yang buruk di sini dan tujuan keuangan yang terlewatkan tidak akan menghapus Anda sehingga Anda dapat terus bermain sampai peluang menguntungkan Anda.

Tetapi yang lebih penting adalah bahwa sebanyak kita mengenali peran keberuntungan dalam kesuksesan, peran risiko berarti kita harus memaafkan diri sendiri dan meninggalkan ruang untuk memahami ketika menilai kegagalan.

Tidak ada yang sebaik atau seburuk kelihatannya.

Sekarang mari kita lihat kisah dua pria yang mendorong keberuntungan mereka.

3.

Never Enough

When rich people do crazy things.

John Bogle, pendiri Vanguard yang meninggal pada tahun 2019, pernah menceritakan sebuah kisah tentang uang yang menyoroti sesuatu yang tidak cukup kita pikirkan:

Di sebuah pesta yang diadakan oleh seorang miliarder di Shelter Island, Kurt Vonnegut memberi tahu temannya, Joseph Heller, bahwa tuan rumah mereka, seorang manajer hedge fund, telah menghasilkan lebih banyak uang dalam satu hari daripada yang diperoleh Heller dari novelnya yang sangat populer Catch-22 lebih dari seluruh sejarahnya. Heller menjawab, “Ya, tetapi saya memiliki sesuatu yang tidak akan pernah dia miliki … cukup.”

Cukup. Saya tercengang oleh kefasihan sederhana kata itu— tertegun karena dua alasan: pertama, karena saya telah diberi begitu banyak dalam hidup saya sendiri dan, kedua, karena Joseph Heller sangat akurat.

Untuk elemen penting dari masyarakat kita, termasuk banyak orang terkaya dan paling berkuasa di antara kita, tampaknya tidak ada batasan hari ini tentang apa yang dibutuhkan.

Ini sangat cerdas, dan sangat kuat.

Izinkan saya menawarkan dua contoh bahaya kekurangan uang, dan apa yang dapat mereka ajarkan kepada kita.

▪

Rajat Gupta lahir di Kolkata dan menjadi yatim piatu saat remaja.

Orang-orang berbicara tentang segelintir orang yang memiliki hak istimewa yang memulai hidup di pangkalan ketiga.

Gupta bahkan tidak bisa melihat stadion bisbol.

Apa yang dia capai dari awal itu benar-benar fenomenal.

Pada pertengahan 40-an, Gupta adalah CEO McKinsey, perusahaan konsultan paling bergengsi di dunia. Dia pensiun pada tahun 2007 untuk mengambil peran dengan Perserikatan Bangsa-Bangsa dan Forum Ekonomi Dunia. Dia bermitra dalam pekerjaan filantropi dengan Bill Gates. Dia duduk di dewan direksi lima perusahaan publik. Dari daerah kumuh Kolkata, Gupta benar-benar menjadi salah satu pengusaha paling sukses yang masih hidup.

Dengan keberhasilannya datang kekayaan yang sangat besar. Pada tahun 2008 Gupta dilaporkan bernilai $ 100 juta. Ini adalah jumlah uang yang tak terduga untuk sebagian besar. Pengembalian tahunan lima persen dari uang sebanyak itu menghasilkan hampir $600 per jam, 24 jam sehari.

Dia bisa melakukan apapun yang dia inginkan dalam hidup.

Dan apa yang diinginkannya, bagaimanapun juga, bukanlah menjadi jutawan centa belaka. Rajat Gupta ingin menjadi miliarder. Dan dia sangat menginginkannya.

Gupta duduk di dewan direksi Goldman Sachs, yang mengelilinginya dengan beberapa investor terkaya di dunia.

Seorang investor, mengutip bayaran dari taipan ekuitas swasta, menggambarkan Gupta seperti ini: “Saya pikir dia ingin berada di lingkaran itu. Itu lingkaran miliarder, kan? Goldman itu seperti lingkaran ratusan juta, kan?”[12]

Benar. Jadi Gupta menemukan pekerjaan sampingan yang menguntungkan.

Pada tahun 2008, saat Goldman Sachs menatap murka krisis keuangan, Warren Buffett berencana menginvestasikan $5 miliar ke bank untuk membantunya bertahan. Sebagai anggota dewan Goldman, Gupta mengetahui transaksi ini di hadapan publik. Itu adalah informasi yang berharga. Kelangsungan hidup Goldman diragukan dan dukungan Buffett pasti akan membuat sahamnya melonjak.

Enam belas detik setelah mengetahui kesepakatan yang tertunda, Gupta, yang dipanggil ke rapat dewan Goldman, menutup telepon dan menelepon manajer dana lindung nilai bernama Raj Rajaratnam. Telepon tidak direkam, tetapi Rajaratnam segera membeli 175.000

saham Goldman Sachs, sehingga Anda bisa menebak apa yang dibahas. Kesepakatan Buffett-Goldman diumumkan ke publik beberapa jam kemudian. Saham Goldman melonjak. Rajaratnam menghasilkan $ 1 juta dengan cepat.

Itu hanya salah satu contoh dari dugaan tren. SEC mengklaim tip orang dalam Gupta menghasilkan keuntungan $17 juta.

Itu uang mudah. Dan, bagi jaksa, itu adalah kasus yang lebih mudah.

Gupta dan Rajaratnam sama-sama dipenjara karena perdagangan orang dalam, karier dan reputasi mereka hancur tanpa dapat ditarik kembali.

Sekarang pertimbangkan Bernie Madoff. Kejahatannya sudah terkenal. Madoff adalah perencana Ponzi paling terkenal sejak Charles Ponzi sendiri. Madoff menipu investor selama dua dekade sebelum kejahatannya terungkap— ironisnya hanya beberapa minggu setelah upaya Gupta.

Apa yang diabaikan adalah bahwa Madoff, seperti Gupta, lebih dari seorang penipu. Sebelum skema Ponzi yang membuat Madoff terkenal, dia adalah seorang pengusaha yang sangat sukses dan sah.

Madoff adalah pembuat pasar, pekerjaan yang mempertemukan pembeli dan penjual saham. Dia sangat baik dalam hal itu. Inilah bagaimana The Wall Street Journal menggambarkan perusahaan pembuat pasar Madoff pada tahun 1992:

Dia telah membangun perusahaan sekuritas yang sangat menguntungkan, Bernard L. Madoff Investment Securities, yang menyedot volume besar perdagangan saham dari Dewan Besar. Volume perdagangan harian rata-rata $740 juta yang dieksekusi secara elektronik oleh perusahaan Madoff di luar bursa sama dengan 9% dari bursa New York. Perusahaan Mr. Madoff dapat melakukan perdagangan dengan sangat cepat dan murah sehingga perusahaan pialang lain membayar sepeser pun saham untuk mengeksekusi pesanan pelanggan mereka, mengambil untung dari selisih antara harga bid dan ask yang diperdagangkan oleh sebagian besar saham.

Ini bukan jurnalis yang secara tidak akurat menggambarkan penipuan yang belum terungkap; Bisnis pembuatan pasar Madoff adalah sah. Seorang mantan staf mengatakan lengan pembuat pasar dari bisnis Madoff menghasilkan antara $25 juta dan $50 juta per tahun.

Bisnis Bernie Madoff yang sah dan tidak curang, bagaimanapun juga, sukses besar. Itu membuatnya sangat—dan sah—kaya.

Namun, penipuan.

Pertanyaan yang harus kita ajukan kepada Gupta dan Madoff adalah mengapa seseorang yang bernilai ratusan juta dolar begitu putus asa untuk mendapatkan lebih banyak uang sehingga mereka mempertaruhkan segalanya untuk mengejarnya.
bahkan lebih.

Kejahatan yang dilakukan oleh mereka yang hidup di ambang kelangsungan hidup adalah satu hal. Seorang seniman scam Nigeria pernah memberi tahu The New York Times bahwa dia merasa bersalah karena telah menyakiti orang lain, tetapi "kemiskinan tidak akan membuat Anda merasakan sakit".[13]

Apa yang dilakukan Gupta dan Madoff adalah sesuatu yang berbeda. Mereka sudah memiliki segalanya: kekayaan, prestise, kekuasaan, kebebasan yang tak terbayangkan. Dan mereka membuang semuanya karena mereka menginginkan lebih.

Mereka tidak memiliki rasa cukup.

Mereka adalah contoh ekstrim. Tetapi ada versi non-kriminal dari perilaku ini.

Hedge fund Manajemen Modal Jangka Panjang dikelola oleh para pedagang yang secara pribadi masing-masing bernilai puluhan dan ratusan juta dolar, dengan sebagian besar kekayaan mereka diinvestasikan dalam dana mereka sendiri. Kemudian mereka mengambil begitu banyak risiko dalam pencarian lebih banyak sehingga mereka berhasil kehilangan segalanya—pada tahun 1998, di tengah pasar bull terbesar dan ekonomi terkuat dalam sejarah. Warren Buffett kemudian mengatakannya:

Untuk menghasilkan uang yang tidak mereka miliki dan tidak butuhkan, mereka mempertaruhkan apa yang mereka miliki dan butuhkan. Dan itu bodoh. Itu benar-benar bodoh.
Jika Anda mempertaruhkan sesuatu yang penting bagi Anda untuk sesuatu yang tidak penting bagi Anda, itu tidak masuk akal.

Tidak ada alasan untuk mempertaruhkan apa yang Anda miliki dan butuhkan untuk apa yang tidak Anda miliki dan tidak butuhkan.

Itu salah satu hal yang sejelas yang diabaikan.

Hanya sedikit dari kita yang pernah memiliki $100 juta, seperti yang dilakukan Gupta atau Madoff. Tetapi persentase terukur dari mereka yang membaca buku ini, pada suatu saat dalam hidup mereka, akan mendapatkan gaji atau memiliki sejumlah uang yang cukup untuk menutupi setiap hal wajar yang mereka butuhkan dan banyak hal yang mereka inginkan.

Jika Anda salah satunya, ingatlah beberapa hal.

1. Keterampilan finansial tersulit adalah membuat tiang gawang berhenti bergerak.

Tapi itu salah satu yang paling penting. Jika ekspektasi meningkat seiring dengan hasil, tidak ada logika untuk berusaha lebih karena Anda akan merasakan hal yang sama setelah melakukan upaya ekstra. Menjadi berbahaya ketika rasa memiliki lebih banyak—lebih banyak uang, lebih banyak kekuasaan, lebih banyak prestise—meningkatkan ambisi lebih cepat daripada kepuasan. Dalam hal ini satu langkah ke depan mendorong tiang gawang dua langkah ke depan. Anda merasa seolah-olah Anda tertinggal, dan satu-satunya cara untuk mengejar ketinggalan adalah dengan mengambil risiko yang semakin besar.

Kapitalisme modern mendukung dua hal: menghasilkan kekayaan dan menimbulkan kecemburuan. Mungkin mereka berjalan beriringan; ingin melampaui rekan-rekan Anda dapat menjadi bahan bakar kerja keras. Tapi hidup tidak menyenangkan tanpanya

rasa cukup. Kebahagiaan, seperti yang dikatakan, hanyalah hasil dikurangi harapan.

2. Perbandingan sosial adalah masalahnya di sini.

Pertimbangkan pemain bisbol pemula yang menghasilkan $ 500.000 setahun. Dia, menurut definisi apa pun, kaya. Tapi katakanlah dia bermain di tim yang sama dengan Mike Trout, yang memiliki kontrak 12 tahun senilai $430 juta. Sebagai perbandingan, pemula itu bangkrut. Tapi kemudian pikirkan tentang Mike Trout. Tiga puluh enam juta dolar per tahun adalah jumlah uang yang gila. Tetapi untuk masuk dalam daftar sepuluh besar manajer dana lindung nilai dengan bayaran tertinggi pada tahun 2018, Anda harus mendapatkan setidaknya $340 juta dalam satu tahun.[1]ÿ Orang seperti Trout mungkin membandingkan pendapatan mereka dengannya. Dan manajer dana lindung nilai yang menghasilkan $ 340 juta per tahun membandingkan dirinya dengan lima manajer dana lindung nilai teratas, yang menghasilkan setidaknya $ 770 juta pada tahun 2018. Manajer puncak itu dapat melihat ke depan untuk orang-orang seperti Warren Buffett, yang kekayaan pribadinya meningkat sebesar $ 3,5 miliar 2018.

Dan seseorang seperti Buffett dapat melihat ke depan ke Jeff Bezos, yang kekayaan bersihnya meningkat sebesar $24 miliar pada tahun 2018—jumlah yang setara dengan lebih banyak per jam daripada yang dihasilkan pemain bisbol "kaya" dalam setahun penuh.

Intinya adalah bahwa langit-langit perbandingan sosial begitu tinggi sehingga hampir tidak ada yang akan mencapainya. Artinya, ini adalah pertempuran yang tidak akan pernah bisa dimenangkan, atau bahwa satu-satunya cara untuk menang adalah dengan tidak bertarung sejak awal—menerima bahwa Anda mungkin memiliki cukup, bahkan jika itu kurang dari yang ada di sekitar Anda.

Seorang teman saya melakukan ziarah tahunan ke Las Vegas. Suatu tahun dia bertanya kepada seorang dealer: Permainan apa yang Anda mainkan, dan kasino apa yang Anda mainkan? Dealer, sangat serius, menjawab: “Satu-satunya cara untuk menang di kasino Las Vegas adalah keluar segera setelah Anda masuk.”

Begitulah cara permainan mencoba mengikuti kekayaan orang lain juga bekerja.

3. “Cukup” tidak terlalu sedikit.

Gagasan memiliki "cukup" mungkin terlihat seperti konservatisme, meninggalkan peluang dan potensi di atas meja.

Saya tidak berpikir itu benar.

"Cukup" adalah menyadari bahwa kebalikannya — nafsu makan yang tak terpuaskan untuk lebih — akan mendorong Anda ke titik penyesalan.

Satu-satunya cara untuk mengetahui berapa banyak makanan yang bisa Anda makan adalah makan sampai Anda sakit. Sedikit yang mencoba ini karena muntah lebih menyakitkan daripada makanan apa pun yang baik. Untuk beberapa alasan logika yang sama tidak diterjemahkan ke dalam bisnis dan investasi, dan banyak yang hanya akan berhenti meraih lebih banyak ketika mereka melanggar dan dipaksa. Ini bisa sama polosnya dengan kelelahan di tempat kerja atau alokasi investasi berisiko yang tidak dapat Anda pertahankan. Di sisi lain ada Rajat Guptas dan Bernie Madoffs di dunia, yang melakukan pencurian karena setiap dolar layak diraih tanpa memandang konsekuensinya.

Apa pun itu, ketidakmampuan untuk menyangkal potensi dolar pada akhirnya akan mengejar Anda.

4. Ada banyak hal yang tidak pernah layak dipertaruhkan, tidak peduli potensi keuntungannya.

Setelah dia dibebaskan dari penjara, Rajat Gupta mengatakan kepada The New York Kali dia mendapat pelajaran:

Jangan terlalu terikat pada apa pun—reputasi Anda, pencapaian Anda, atau apa pun itu. Saya memikirkannya sekarang, apa bedanya? Oke, hal ini secara tidak adil menghancurkan reputasiku. Itu hanya mengganggu jika saya begitu terikat pada reputasi saya.

Ini sepertinya kemungkinan terburuk yang bisa diambil dari pengalamannya, dan apa yang saya bayangkan adalah pembenaran diri yang menghibur dari seorang pria yang sangat menginginkan reputasinya kembali tetapi tahu itu hilang.

Reputasi sangat berharga.

Kebebasan dan kemerdekaan sangat berharga.

Keluarga dan teman sangat berharga.

Dicintai oleh orang-orang yang Anda inginkan untuk mencintai Anda sangat berharga.

Kebahagiaan tidak ternilai harganya.

Dan kesempatan terbaik Anda untuk menjaga hal-hal ini adalah mengetahui kapan saatnya untuk berhenti mengambil risiko yang mungkin membahayakan mereka. Mengetahui kapan Anda memiliki cukup.

Kabar baiknya adalah bahwa alat yang paling ampuh untuk membangun cukup sangat sederhana, dan tidak perlu mengambil risiko yang dapat merusak salah satu dari hal-hal ini. Itu bab berikutnya.

4.

Confounding Compounding

$81.5 billion of Warren Buffett's $84.5 billion net worth came after his 65th birthday. Our minds are not built to handle such absurdities.

Pelajaran dari satu bidang seringkali dapat mengajarkan kita sesuatu yang penting tentang bidang yang tidak berhubungan. Ambil sejarah zaman es miliaran tahun, dan apa yang mereka ajarkan kepada kami tentang menumbuhkan uang Anda.

Pengetahuan ilmiah kita tentang Bumi lebih muda dari yang Anda kira. Memahami cara kerja dunia sering kali melibatkan pengeboran jauh di bawah permukaannya, sesuatu yang belum dapat kami lakukan hingga baru-baru ini. Isaac Newton menghitung pergerakan bintang ratusan tahun sebelum kita memahami beberapa dasar planet kita.

Baru pada abad ke-19 para ilmuwan sepakat bahwa Bumi, dalam beberapa kesempatan, tertutup es.[1]ÿ Ada terlalu banyak bukti untuk membantah sebaliknya. Di seluruh dunia terdapat sidik jari dari dunia yang sebelumnya beku: batu-batu besar berserakan di lokasi acak; lapisan batu tergores ke lapisan tipis. Bukti menjadi jelas bahwa tidak ada satu zaman es, tetapi lima zaman es yang berbeda yang kita bisa ukuran.

Jumlah energi yang dibutuhkan untuk membekukan planet ini, melelehkannya lagi, dan membekukannya lagi sangat mengejutkan. Apa yang di Bumi (secara harfiah) dapat menyebabkan siklus ini? Itu pasti kekuatan paling kuat di planet kita.

Dan itu adalah. Hanya saja tidak seperti yang diharapkan siapa pun.

Ada banyak teori tentang mengapa zaman es terjadi. Untuk menjelaskan pengaruh geologis mereka yang sangat besar, teori-teori itu sama besarnya. Pengangkatan pegunungan, diperkirakan, mungkin telah menggeser angin Bumi cukup untuk mengubah iklim. Yang lain menyukai gagasan bahwa es adalah keadaan alami, terganggu oleh letusan gunung berapi besar yang menghangatkan kami.

Tetapi tidak satu pun dari teori ini yang dapat menjelaskan siklus zaman es. Pertumbuhan pegunungan atau beberapa gunung berapi besar dapat menjelaskan satu zaman es. Itu tidak bisa menjelaskan pengulangan siklus lima.

Pada awal 1900-an seorang ilmuwan Serbia bernama Milutin Milankovi mempelajari posisi bumi relatif terhadap planet lain dan menemukan teori zaman es yang sekarang kita ketahui akurat: Tarikan gravitasi matahari dan bulan dengan lembut mempengaruhi gerakan dan kemiringan bumi ke arah matahari. Selama bagian dari siklus ini—yang dapat berlangsung selama puluhan ribu tahun—setiap belahan bumi mendapat sedikit lebih banyak, atau sedikit lebih sedikit, radiasi matahari daripada biasanya.

Dan di situlah kesenangan dimulai.

Teori Milankovi awalnya berasumsi bahwa kemiringan belahan bumi menyebabkan musim dingin yang cukup dingin untuk mengubah planet menjadi es. Tetapi seorang ahli meteorologi Rusia bernama Wladimir Köppen menggali lebih dalam karya Milankovi dan menemukan hal yang menarik.
nuansa.

Musim panas yang cukup sejuk, bukan musim dingin yang dingin, adalah penyebabnya.

Itu dimulai ketika musim panas tidak pernah cukup hangat untuk mencairkan salju musim dingin sebelumnya. Basis es yang tersisa memudahkan salju menumpuk pada musim dingin berikutnya, yang meningkatkan kemungkinan salju menempel di musim panas berikutnya, yang menarik lebih banyak akumulasi pada musim dingin berikutnya. Salju abadi memantulkan lebih banyak sinar matahari, yang memperburuk pendinginan, yang membawa lebih banyak hujan salju, dan seterusnya. Dalam beberapa ratus tahun, bungkusan salju musiman tumbuh menjadi lapisan es benua, dan Anda akan berlomba.

Hal yang sama terjadi secara terbalik. Kemiringan orbit yang memungkinkan lebih banyak sinar matahari melelehkan lebih banyak salju musim dingin, yang memantulkan lebih sedikit cahaya pada tahun-tahun berikutnya, yang meningkatkan suhu, yang mencegah lebih banyak salju pada tahun berikutnya, dan seterusnya. Itulah siklusnya.

Hal yang menakjubkan di sini adalah seberapa besar sesuatu dapat tumbuh dari perubahan kondisi yang relatif kecil. Anda mulai dengan lapisan tipis salju yang tersisa dari musim panas yang sejuk yang tidak akan terpikirkan oleh siapa pun dan kemudian, dalam sekejap mata secara geologis, seluruh Bumi tertutup es setebal bermil-mil. Seperti yang dikatakan ahli glasiologi Gwen Schultz: "Bukan jumlah salju yang menyebabkan lapisan es tetapi fakta bahwa salju, betapapun sedikit, bertahan."

Pengambilan besar dari zaman es adalah bahwa Anda tidak perlu kekuatan yang luar biasa untuk menciptakan hasil yang luar biasa.

Jika sesuatu digabungkan—jika sedikit pertumbuhan berfungsi sebagai bahan bakar untuk pertumbuhan di masa depan—dasar awal yang kecil dapat menghasilkan hasil yang sangat luar biasa sehingga tampaknya bertentangan dengan logika. Ini bisa sangat menantang logika sehingga Anda meremehkan apa yang mungkin, dari mana pertumbuhan berasal, dan apa yang bisa dihasilkannya.

Dan begitu juga dengan uang.

▪

Lebih dari 2.000 buku didedikasikan untuk bagaimana Warren Buffett membangun kekayaannya. Banyak dari mereka yang luar biasa. Tetapi hanya sedikit yang cukup memperhatikan fakta paling sederhana: kekayaan Buffett bukan hanya karena menjadi investor yang baik, tetapi menjadi investor yang baik sejak dia masih kecil.

Saat saya menulis ini, kekayaan bersih Warren Buffett adalah $84,5 miliar. Dari jumlah itu, $84,2 miliar diakumulasikan setelah ulang tahunnya yang ke-50. $81,5 miliar datang setelah dia memenuhi syarat untuk Jaminan Sosial, di usia pertengahan 60-an.

Warren Buffett adalah investor fenomenal. Tetapi Anda melewatkan poin kunci jika Anda mengaitkan semua kesuksesannya dengan ketajaman investasi. Kunci sebenarnya dari kesuksesannya adalah bahwa dia telah menjadi investor fenomenal selama tiga perempat abad. Seandainya dia mulai berinvestasi di usia 30-an dan pensiun di usia 60-an, hanya sedikit orang yang pernah mendengar tentang dia.

Pertimbangkan eksperimen pemikiran kecil.

Buffett mulai serius berinvestasi saat berusia 10 tahun. Pada saat dia berusia 30 tahun, dia memiliki kekayaan bersih sebesar $1 juta, atau $9,3 juta yang disesuaikan dengan inflasi.[1]ÿ

Bagaimana jika dia adalah orang yang lebih normal, menghabiskan usia remaja dan 20-an untuk menjelajahi dunia dan menemukan hasratnya, dan pada usia 30 tahun kekayaan bersihnya, katakanlah, $25.000?

Dan katakanlah dia masih terus mendapatkan pengembalian investasi tahunan yang luar biasa yang dapat dia hasilkan (22% per tahun), tetapi berhenti berinvestasi dan pensiun pada usia 60 tahun untuk bermain golf dan menghabiskan waktu bersama cucu-cucunya.

Berapa perkiraan kasar kekayaan bersihnya hari ini?

Bukan $84,5 miliar.

$11,9 juta.

99,9% lebih rendah dari kekayaan bersihnya yang sebenarnya.

Secara efektif semua kesuksesan finansial Warren Buffett dapat dikaitkan dengan basis finansial yang dia bangun di masa pubernya dan umur panjang yang dia pertahankan di tahun-tahun geriatrinya.

Keahliannya adalah berinvestasi, tetapi rahasianya adalah waktu.

Begitulah cara kerja compounding.

Pikirkan ini dengan cara lain. Buffett adalah investor terkaya sepanjang masa. Tapi dia sebenarnya bukan yang terbesar—setidaknya tidak jika diukur dengan rata-rata pengembalian tahunan.

Jim Simons, kepala hedge fund Renaissance Technologies, telah mengumpulkan uang sebesar 66% per tahun sejak 1988. Tidak ada yang mendekati rekor ini. Seperti yang baru saja kita lihat, Buffett telah menghasilkan sekitar 22% per tahun, sepertiga lebih banyak.

Kekayaan bersih Simons, seperti yang saya tulis, adalah $21 miliar. Dia—dan saya tahu betapa konyolnya ini kedengarannya mengingat angka-angka yang sedang kita hadapi—75% kurang kaya dari Buffett.

Mengapa bedanya, jika Simons adalah investor yang lebih baik? Karena Simons tidak menemukan langkah investasinya sampai dia berusia 50 tahun.
Dia memiliki waktu kurang dari setengah tahun untuk bergabung dengan Buffett. Jika James Simons memperoleh 66% pengembalian tahunannya untuk rentang waktu 70 tahun, Buffett telah membangun kekayaannya, dia akan bernilai—tolong tahan napas—enam puluh tiga triliun sembilan ratus kuadriliun tujuh ratus delapan puluh satu triliun tujuh ratus delapan puluh miliar tujuh ratus empat puluh delapan juta seratus enam puluh ribu rupiah.

Ini adalah angka yang konyol dan tidak praktis. Intinya adalah bahwa apa yang tampak seperti perubahan kecil dalam asumsi pertumbuhan dapat menyebabkan angka yang konyol dan tidak praktis. Jadi, ketika kita mempelajari mengapa sesuatu menjadi sekuat itu—mengapa zaman es terbentuk, atau mengapa Warren Buffett begitu kaya—kita sering mengabaikan pendorong utama kesuksesan.

Saya telah mendengar banyak orang mengatakan saat pertama kali mereka melihat tabel bunga majemuk—atau salah satu cerita tentang berapa banyak lagi yang akan Anda miliki untuk masa pensiun jika Anda mulai menabung di usia 20-an versus 30-an—mengubah hidup mereka. Tapi mungkin tidak. Apa yang mungkin terjadi adalah mengejutkan mereka, karena hasilnya secara intuitif tampaknya tidak benar.
Berpikir linier jauh lebih intuitif daripada berpikir eksponensial. Jika saya meminta Anda untuk menghitung 8+8+8+8+8+8+8+8+8 di kepala Anda, Anda dapat melakukannya dalam beberapa detik (ini 72). Jika saya meminta Anda untuk menghitung 8×8×8×8×8×8×8×8×8, kepala Anda akan meledak (itu 134.217.728).

IBM membuat hard drive 3,5 megabyte pada 1950-an. Pada tahun 1960-an, semuanya bergerak menjadi beberapa lusin megabita. Pada 1970-an, drive Winchester IBM menampung 70 megabita. Kemudian drive menjadi lebih kecil secara eksponensial dengan lebih banyak penyimpanan. Sebuah PC khas di awal 1990-an memiliki 200-500 megabyte.

Dan kemudian ... apa. Hal-hal meledak.

1999—iMac Apple hadir dengan hard drive 6 gigabyte.

2003—120 pertunjukan di Power Mac.

2006—250 pertunjukan di iMac baru.

2011—hard drive 4 terabyte pertama.

2017—hard drive 60 terabyte.

2019—Hard drive 100 terabyte.

Gabungkan semuanya: Dari tahun 1950 hingga 1990 kami memperoleh 296 megabita. Dari tahun 1990 hingga hari ini kami memperoleh 100 juta megabita.

Jika Anda seorang optimis teknologi di tahun 1950-an, Anda mungkin telah memperkirakan bahwa penyimpanan praktis akan menjadi 1.000 kali lebih besar. Mungkin 10.000 kali lebih besar, jika Anda berayun untuk pagar. Hanya sedikit yang akan mengatakan "30 juta kali lebih besar dalam hidup saya." Tapi itulah yang terjadi.

Sifat peracikan yang berlawanan dengan intuisi membuat kita yang paling cerdas pun mengabaikan kekuatannya. Pada tahun 2004 Bill Gates mengkritik Gmail baru, bertanya-tanya mengapa ada orang yang membutuhkan penyimpanan gigabyte.
Penulis Steven Levy menulis, “Meskipun mata uangnya dengan teknologi mutakhir, mentalitasnya berlabuh pada paradigma lama penyimpanan menjadi komoditas yang harus dilestarikan.” Anda tidak pernah terbiasa dengan seberapa cepat hal-hal dapat tumbuh.

Bahayanya di sini adalah ketika compounding tidak intuitif, kita sering mengabaikan potensinya dan fokus pada pemecahan masalah melalui cara lain. Bukan karena kita terlalu banyak berpikir, tetapi karena kita jarang berhenti untuk mempertimbangkan potensi peracikan.

Tak satu pun dari 2.000 buku yang menguraikan kesuksesan Buffett berjudul Orang Ini Telah Berinvestasi Secara Konsisten selama Tiga Perempat Abad. Tapi kita tahu itulah kunci dari sebagian besar kesuksesannya.

Sulit untuk memahami matematika itu karena itu tidak intuitif.

Ada buku tentang siklus ekonomi, strategi perdagangan, dan taruhan sektor. Tapi buku yang paling kuat dan penting harus disebut Shut Up And Wait. Itu hanya satu halaman dengan grafik pertumbuhan ekonomi jangka panjang.

Kesimpulan praktisnya adalah bahwa kontra-intuitif dari peracikan mungkin bertanggung jawab atas sebagian besar perdagangan yang mengecewakan, strategi yang buruk, dan upaya investasi yang berhasil.

Anda tidak dapat menyalahkan orang karena mencurahkan seluruh upaya mereka—usaha dalam apa yang mereka pelajari dan apa yang mereka lakukan—untuk mencoba memperoleh hasil investasi tertinggi. Secara intuitif sepertinya cara terbaik untuk menjadi kaya.

Tetapi investasi yang baik tidak selalu tentang mendapatkan pengembalian tertinggi, karena pengembalian tertinggi cenderung menjadi hit satu kali yang tidak dapat diulang. Ini tentang mendapatkan pengembalian yang cukup bagus yang dapat Anda pertahankan dan yang dapat diulang untuk jangka waktu terlama. Saat itulah peracikan berjalan liar.

Kebalikan dari ini—mendapatkan keuntungan besar yang tidak dapat ditahan—mengakibatkan beberapa kisah tragis. Kita perlu bab berikutnya untuk memberitahu mereka.

5.

Getting Wealthy vs. Staying Wealthy

Good investing is not necessarily about making good decisions. It's about consistently not screwing up.

Ada sejuta cara untuk menjadi kaya, dan banyak buku tentang cara melakukannya.

Tapi hanya ada satu cara untuk tetap kaya: beberapa kombinasi dari berhemat dan paranoia.

Dan itu adalah topik yang tidak cukup kita diskusikan.

Mari kita mulai dengan cerita singkat tentang dua investor, yang keduanya tidak mengenal satu sama lain, tetapi yang jalurnya bersinggungan dengan cara yang menarik hampir seabad yang lalu.

▪

Jesse Livermore adalah pedagang pasar saham terbesar pada zamannya. Lahir pada tahun 1877, ia menjadi trader profesional sebelum kebanyakan orang tahu Anda bisa melakukan hal seperti itu. Pada usia 30 tahun ia memiliki nilai yang setara dengan inflasi yang disesuaikan dengan $ 100 juta.

Pada tahun 1929 Jesse Livermore sudah menjadi salah satu investor paling terkenal di dunia. Kehancuran pasar saham tahun itu yang mengantarkan Depresi Hebat mengukuhkan warisannya dalam sejarah.

Lebih dari sepertiga nilai pasar saham terhapus dalam minggu Oktober 1929 yang hari-harinya kemudian dinamai Black Monday, Black Tuesday, dan Black Thursday.

Istri Livermore, Dorothy, mengkhawatirkan yang terburuk ketika suaminya kembali ke rumah pada 29 Oktober. Laporan spekulan Wall Street yang melakukan bunuh diri menyebar ke seluruh New York. Dia dan anak-anaknya menyapa Jesse di pintu sambil menangis, sementara ibunya sangat putus asa sehingga dia bersembunyi di ruangan lain, berteriak.

Jesse, menurut penulis biografi Tom Rubython, berdiri bingung selama beberapa saat sebelum menyadari apa yang terjadi.

Dia kemudian menyampaikan berita itu kepada keluarganya: Dengan kejeniusan dan keberuntungan, dia telah kekurangan pasar, saham taruhan akan menurun.

"Maksudmu kita tidak hancur?" tanya Dorothy.

“Tidak sayang, saya baru saja mengalami hari perdagangan terbaik saya—kami sangat kaya dan dapat melakukan apa pun yang kami suka,” kata Jesse.

Dorothy berlari ke ibunya dan menyuruhnya diam.

Dalam satu hari Jesse Livermore menghasilkan lebih dari $3 miliar.

Selama salah satu bulan terburuk dalam sejarah pasar saham, dia menjadi salah satu orang terkaya di dunia.

Saat keluarga Livermore merayakan kesuksesan mereka yang tak terduga, pria lain berkeliaran di jalan-jalan New York dengan putus asa.

Abraham Germansky adalah seorang multijutawan pengembang real estate yang menghasilkan banyak uang selama tahun 1920-an yang menderu. Saat ekonomi berkembang pesat, dia melakukan apa yang hampir dilakukan oleh semua warga New York yang sukses di akhir tahun 1920-an: bertaruh besar-besaran pada pasar saham yang melonjak.

Pada tanggal 26 Oktober 1929, The New York Times menerbitkan sebuah artikel yang dalam dua paragraf menggambarkan akhir yang tragis:

Bernard H. Sandler, pengacara 225 Broadway, kemarin pagi diminta oleh Ny. Abraham Germansky dari Mount Vernon untuk membantu menemukan suaminya, yang hilang sejak Kamis Pagi. Germansky, yang berusia 50 tahun dan seorang operator real estate sisi timur, dikatakan oleh Sandler telah banyak berinvestasi di saham.

Sandler mengatakan dia diberitahu oleh Mrs Germansky bahwa seorang teman melihat suaminya Kamis malam di Wall Street dekat bursa.
Menurut informannya, suaminya merobek selembar ticker

selotip menjadi potongan-potongan dan menyebarkannya di trotoar saat dia berjalan menuju Broadway.

Dan itu, sejauh yang kami tahu, adalah akhir dari Abraham Germansky.

Di sini kita memiliki kontras.

Kecelakaan Oktober 1929 membuat Jesse Livermore salah satu orang terkaya di dunia.
Itu menghancurkan Abraham Germansky, mungkin mengambil nyawanya.

Tapi maju cepat empat tahun dan cerita bertemu lagi.

Setelah ledakannya tahun 1929, Livermore, yang dipenuhi dengan kepercayaan diri, membuat taruhan yang semakin besar. Dia berakhir jauh di atas kepalanya, dalam jumlah hutang yang meningkat, dan akhirnya kehilangan segalanya di pasar saham.

Bangkrut dan malu, dia menghilang selama dua hari pada tahun 1933. Istrinya berangkat untuk menemukannya. "Jesse L. Livermore, operator pasar saham, dari 1100 Park Avenue hilang dan belum terlihat sejak pukul 3 sore kemarin," tulis The New York Times pada tahun 1933.

Dia kembali, tetapi jalannya telah ditentukan. Livermore akhirnya mengambil nyawanya sendiri.

Waktunya berbeda, tetapi Germansky dan Livermore memiliki karakter yang sama:
Mereka berdua sangat pandai menjadi kaya, dan sama-sama buruk untuk tetap kaya.

Bahkan jika "kaya" bukanlah kata yang akan Anda terapkan pada diri Anda sendiri, pelajaran dari pengamatan itu berlaku untuk semua orang, di semua tingkat pendapatan.

Mendapatkan uang adalah satu hal.

Menjaganya adalah hal lain.

▪

Jika saya harus meringkas kesuksesan uang dalam satu kata, itu akan menjadi "kelangsungan hidup."

Seperti yang akan kita lihat di Bab 6, 40% perusahaan yang cukup sukses untuk diperdagangkan secara publik kehilangan semua nilainya seiring waktu. Daftar Forbes 400 orang Amerika terkaya memiliki, rata-rata, sekitar 20% omset per dekade untuk tujuan yang tidak ada hubungannya dengan kematian atau mentransfer uang ke anggota keluarga lain.[1]ÿ

Kapitalisme itu sulit. Tetapi sebagian alasan mengapa hal ini terjadi adalah karena mendapatkan uang dan menyimpan uang adalah dua keterampilan yang berbeda.

Mendapatkan uang membutuhkan pengambilan risiko, bersikap optimis, dan menempatkan diri Anda di luar sana.

Tetapi menyimpan uang membutuhkan kebalikan dari mengambil risiko. Itu membutuhkan kerendahan hati, dan ketakutan bahwa apa yang telah Anda buat dapat diambil dari Anda dengan cepat. Ini membutuhkan berhemat dan penerimaan bahwa setidaknya sebagian dari apa yang Anda buat disebabkan oleh keberuntungan, jadi kesuksesan masa lalu tidak dapat diandalkan untuk diulang tanpa batas.

Michael Moritz, kepala miliarder Sequoia Capital, ditanya oleh Charlie Rose mengapa Sequoia begitu sukses. Moritz menyebutkan umur panjang, mencatat bahwa beberapa perusahaan VC berhasil selama lima atau sepuluh tahun, tetapi Sequoia telah makmur selama empat dekade. Rose bertanya mengapa demikian:

Moritz: Saya pikir kami selalu takut bangkrut.

Mawar: Benarkah? Jadi itu ketakutan? Hanya paranoid yang bertahan?

Moritz: Ada banyak kebenaran tentang itu ... Kami berasumsi bahwa besok tidak akan seperti kemarin. Kami tidak bisa berpuas diri. Kami

tidak bisa berpuas diri. Kita tidak bisa berasumsi bahwa kesuksesan kemarin berarti keberuntungan di hari esok.

Di sini sekali lagi, bertahan hidup.

Bukan "pertumbuhan" atau "otak" atau "wawasan." Kemampuan untuk bertahan untuk waktu yang lama, tanpa memusnahkan atau dipaksa untuk menyerah, adalah yang membuat perbedaan terbesar. Ini harus menjadi landasan strategi Anda, apakah itu dalam investasi atau karir Anda atau bisnis Anda memiliki.

Ada dua alasan mengapa mentalitas bertahan hidup sangat penting dengan uang.

Salah satunya adalah yang jelas: sedikit keuntungan yang begitu besar sehingga layak untuk dimusnahkan.

Yang lainnya, seperti yang kita lihat di bab 4, adalah matematika peracikan yang berlawanan dengan intuisi.

Peracikan hanya berfungsi jika Anda dapat memberikan aset bertahun-tahun untuk tumbuh. Ini seperti menanam pohon ek: Setahun pertumbuhan tidak akan pernah menunjukkan banyak kemajuan, 10 tahun dapat membuat perbedaan yang berarti, dan 50 tahun dapat menciptakan sesuatu yang benar-benar luar biasa.

Namun, untuk mendapatkan dan mempertahankan pertumbuhan yang luar biasa itu, perlu bertahan dari semua pasang surut yang tak terduga yang pasti dialami setiap orang dari waktu ke waktu.

Kita bisa menghabiskan waktu bertahun-tahun untuk mencari tahu bagaimana Buffett mencapai hasil investasinya: bagaimana dia menemukan perusahaan terbaik, saham termurah, manajer terbaik. Itu sulit. Kurang sulit tetapi sama pentingnya adalah menunjukkan apa yang tidak dia lakukan.

Dia tidak terbawa oleh hutang.

Dia tidak panik dan menjual selama 14 resesi yang dia alami.

Dia tidak menodai reputasi bisnisnya.

Dia tidak melekatkan dirinya pada satu strategi, satu pandangan dunia, atau satu tren yang lewat.

Dia tidak bergantung pada uang orang lain (mengelola investasi melalui perusahaan publik berarti investor tidak dapat menarik modalnya).

Dia tidak membakar dirinya sendiri dan berhenti atau pensiun.

Dia selamat. Kelangsungan hidup memberinya umur panjang. Dan umur panjang—berinvestasi secara konsisten dari usia 10 hingga setidaknya usia 89 tahun—adalah hal yang membuat pekerjaan peracikan menjadi menakjubkan. Satu poin itulah yang paling penting ketika menggambarkan kesuksesannya.

Untuk menunjukkan kepada Anda apa yang saya maksud, Anda harus mendengar kisah Rick Guerin.

Anda mungkin pernah mendengar tentang duo investasi Warren Buffett dan Charlie Munger. Tapi 40 tahun yang lalu ada anggota ketiga dari kelompok itu, Rick Guerin.

Warren, Charlie, dan Rick melakukan investasi bersama dan mewawancarai manajer bisnis bersama. Kemudian Rick menghilang, setidaknya dibandingkan dengan kesuksesan Buffett dan Munger.

Investor Mohnish Pabrai pernah bertanya kepada Buffett apa yang terjadi pada Rick. Mohnish mengenang:

[Warren berkata] “Charlie dan saya selalu tahu bahwa kami akan menjadi sangat kaya. Kami tidak terburu-buru untuk menjadi kaya; kami tahu itu akan terjadi. Rick sama pintarnya dengan kita, tapi dia sedang terburu-buru.”

Apa yang terjadi adalah bahwa pada krisis 1973–1974, Rick dimanfaatkan dengan pinjaman margin. Dan pasar saham turun hampir 70% dalam dua tahun itu, jadi dia mendapat margin call. Dia menjual saham Berkshire-nya kepada Warren—Warren sebenarnya berkata, “Saya membeli saham Rick's Berkshire”—dengan harga di bawah $40 per lembar. Rick terpaksa menjual karena dia diungkit.[1]ÿ

Charlie, Warren, dan Rick sama-sama terampil menjadi kaya. Tapi Warren dan Charlie memiliki keterampilan tambahan untuk tetap kaya. Yang, seiring waktu, adalah keterampilan yang paling penting.

Nassim Taleb mengatakannya seperti ini: “Memiliki 'keunggulan' dan bertahan hidup adalah dua hal yang berbeda: yang pertama membutuhkan yang kedua. Anda harus menghindari kehancuran. Dengan segala cara.”

▪

Menerapkan pola pikir bertahan hidup ke dunia nyata bermuara pada menghargai tiga hal.

1. Lebih dari saya menginginkan keuntungan besar, saya ingin tidak dapat dipecahkan secara finansial. Dan jika saya tidak dapat dipecahkan, saya benar-benar berpikir saya akan mendapatkan hasil terbesar, karena saya akan dapat bertahan cukup lama untuk menggabungkan untuk menghasilkan keajaiban.

Tidak ada yang mau memegang uang tunai selama pasar bullish. Mereka ingin memiliki aset yang naik banyak. Anda terlihat dan merasa konservatif memegang uang tunai selama pasar bull, karena Anda menjadi sangat sadar berapa banyak pengembalian yang Anda berikan dengan tidak memiliki barang bagus. Katakanlah uang tunai menghasilkan 1% dan saham mengembalikan 10% setahun. Kesenjangan 9% itu akan menggerogoti Anda setiap hari.

Tetapi jika uang tunai itu mencegah Anda dari keharusan menjual saham Anda selama pasar beruang, pengembalian aktual yang Anda peroleh dari uang tunai itu bukan 1% setahun—itu bisa berlipat ganda, karena mencegah satu penjualan saham yang putus asa dan tidak tepat waktu. dapat melakukan lebih banyak untuk pengembalian seumur hidup Anda daripada memilih lusinan pemenang besar.

Peracikan tidak bergantung pada perolehan keuntungan besar. Hanya pengembalian yang baik yang dipertahankan tanpa gangguan untuk jangka waktu yang lama—terutama pada saat kekacauan dan malapetaka—akan selalu menang.

2. **Perencanaan itu penting, tetapi bagian terpenting dari setiap rencana adalah rencana yang tidak berjalan sesuai rencana.**

Apa yang dikatakan? Anda berencana, Tuhan tertawa. Perencanaan keuangan dan investasi sangat penting, karena mereka memberi tahu Anda apakah tindakan Anda saat ini masuk akal. Tetapi hanya sedikit rencana apa pun yang bertahan dari pertemuan pertama mereka dengan dunia nyata. Jika Anda memproyeksikan pendapatan, tingkat tabungan, dan imbal hasil pasar Anda selama 20 tahun ke depan, pikirkan semua hal besar yang terjadi dalam 20 tahun terakhir yang tidak dapat diperkirakan oleh siapa pun: 11 September, ledakan dan kehancuran perumahan yang menyebabkan hampir 10 juta orang Amerika kehilangan rumah mereka, krisis keuangan yang menyebabkan hampir sembilan juta orang kehilangan pekerjaan, reli pasar saham yang memecahkan rekor yang terjadi, dan virus corona yang mengguncang dunia saat saya menulis ini.

Sebuah rencana hanya berguna jika dapat bertahan dari kenyataan. Dan masa depan yang penuh dengan hal-hal yang tidak diketahui adalah kenyataan setiap orang.

Rencana yang baik tidak berpura-pura bahwa ini tidak benar; itu merangkulnya dan menekankan ruang untuk kesalahan. Semakin Anda membutuhkan elemen spesifik dari sebuah rencana untuk menjadi kenyataan, semakin rapuh kehidupan finansial Anda. Jika ada cukup ruang untuk kesalahan dalam tingkat tabungan Anda sehingga Anda dapat mengatakan, “Akan sangat bagus jika pasar mengembalikan 8% setahun selama 30 tahun ke depan, tetapi jika hanya 4% setahun, saya akan tetap baik-baik saja. ,” semakin bernilai rencana Anda.

Banyak taruhan gagal bukan karena mereka salah, tetapi karena mereka sebagian besar benar dalam situasi yang mengharuskan segala sesuatunya benar-benar tepat.
Ruang untuk kesalahan—sering disebut margin of safety—adalah salah satu kekuatan yang paling kurang dihargai di bidang keuangan. Itu datang dalam berbagai bentuk: Hemat

anggaran, pemikiran yang fleksibel, dan garis waktu yang longgar—apa pun yang memungkinkan Anda hidup bahagia dengan berbagai hasil.

Berbeda dengan konservatif. Konservatif adalah menghindari tingkat risiko tertentu. Margin of safety meningkatkan peluang keberhasilan pada tingkat risiko tertentu dengan meningkatkan peluang Anda untuk bertahan hidup. Keajaibannya adalah semakin tinggi margin keamanan Anda, semakin kecil keunggulan Anda untuk mendapatkan hasil yang menguntungkan.

3. Kepribadian yang keras kepala—optimis tentang masa depan, tetapi paranoid tentang apa yang akan mencegah Anda mencapai masa depan—sangat penting.

Optimisme biasanya didefinisikan sebagai keyakinan bahwa segala sesuatunya akan berjalan dengan baik. Tapi itu tidak lengkap. Optimisme yang masuk akal adalah keyakinan bahwa kemungkinannya menguntungkan Anda, dan seiring waktu segala sesuatunya akan seimbang dengan hasil yang baik bahkan jika apa yang terjadi di antaranya dipenuhi dengan kesengsaraan. Dan sebenarnya Anda tahu itu akan dipenuhi dengan kesengsaraan. Anda dapat optimis bahwa lintasan pertumbuhan jangka panjang naik dan ke kanan, tetapi sama-sama yakin bahwa jalan antara sekarang dan kemudian dipenuhi dengan ranjau darat, dan akan selalu begitu. Kedua hal itu tidak saling eksklusif.

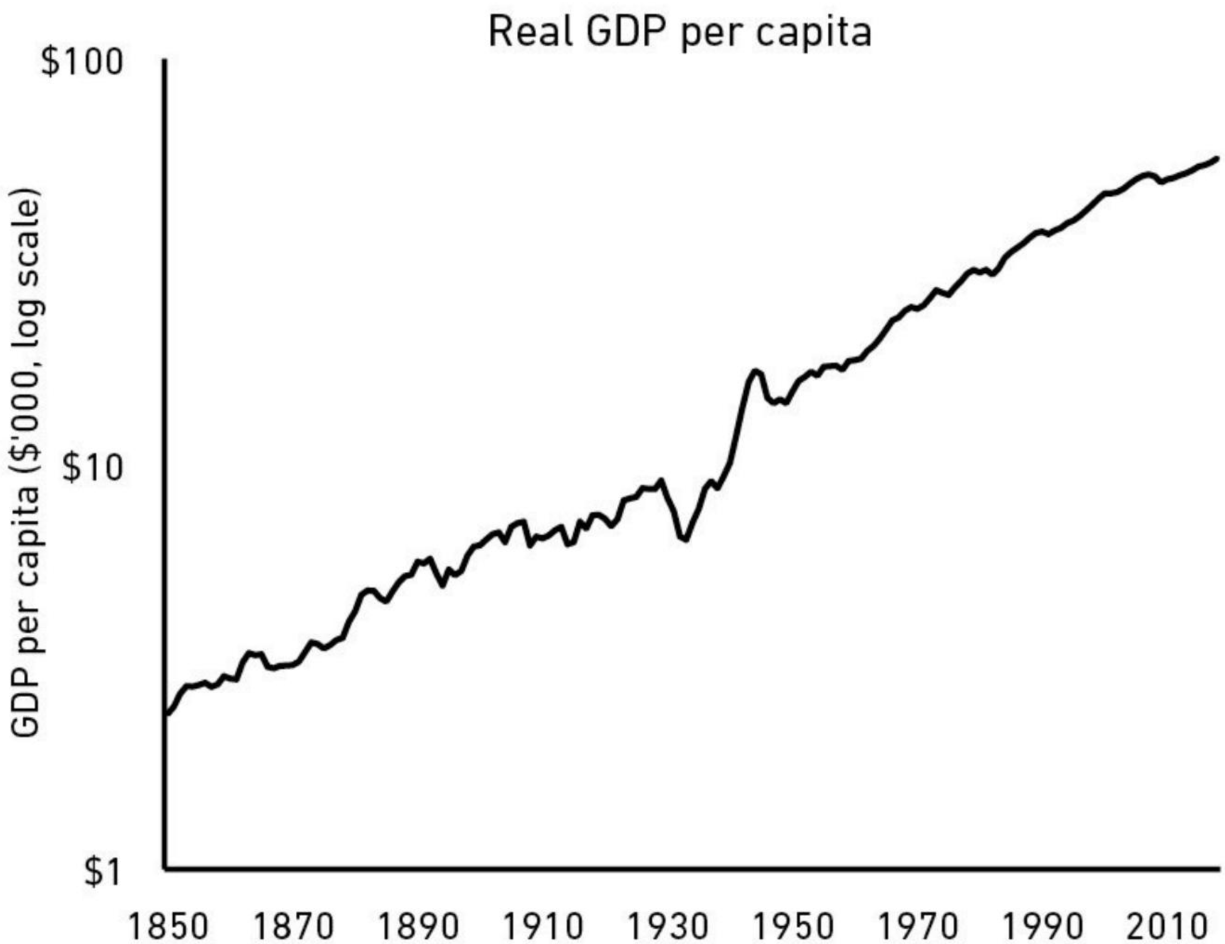
Gagasan bahwa sesuatu dapat diperoleh dalam jangka panjang saat menjadi keranjang dalam jangka pendek tidak intuitif, tetapi begitulah cara banyak hal bekerja dalam hidup. Pada usia 20, rata-rata orang dapat kehilangan kira-kira setengah dari koneksi sinaptik yang mereka miliki di otak mereka pada usia dua tahun, karena jalur saraf yang tidak efisien dan berlebihan dibersihkan. Tetapi rata-rata anak berusia 20 tahun jauh lebih pintar daripada rata-rata anak berusia dua tahun. Penghancuran dalam menghadapi kemajuan tidak hanya mungkin, tetapi cara yang efisien untuk menyingkirkan kelebihan.

Bayangkan jika Anda adalah orang tua dan bisa melihat ke dalam otak anak Anda. Setiap pagi Anda melihat lebih sedikit koneksi sinaptik di kepala anak Anda. Anda akan panik! Anda akan berkata, “Ini tidak benar, ada kerugian dan kehancuran di sini. Kami membutuhkan intervensi. Kita perlu melihat

dokter!" Tapi Anda tidak. Apa yang Anda saksikan adalah jalur kemajuan yang normal.

Ekonomi, pasar, dan karier sering mengikuti jalur yang sama—pertumbuhan di tengah kerugian.

Berikut kinerja ekonomi AS selama 170 tahun terakhir:



Tapi tahukah Anda apa yang terjadi selama periode ini? Di mana kita mulai...

1,3 juta orang Amerika tewas saat berperang di sembilan perang besar.

Sekitar 99,9% dari semua perusahaan yang diciptakan gulung tikar.

Empat presiden AS dibunuh.

675.000 orang Amerika meninggal dalam satu tahun akibat pandemi flu.

30 bencana alam terpisah menewaskan sedikitnya 400 orang Amerika masing-masing.

33 resesi berlangsung secara kumulatif 48 tahun.

Jumlah peramal yang memperkirakan salah satu dari resesi itu akan menjadi nol.

Pasar saham turun lebih dari 10% dari tertinggi baru-baru ini setidaknya 102 kali.

Saham kehilangan sepertiga dari nilainya setidaknya 12 kali.

Inflasi tahunan melebihi 7% dalam 20 tahun terpisah.

Kata-kata "pesimisme ekonomi" muncul di surat kabar setidaknya 29.000 kali, menurut Google.

Standar hidup kami meningkat 20 kali lipat dalam 170 tahun ini, tetapi hampir tidak ada satu hari pun yang tanpa alasan nyata untuk pesimisme.

Pola pikir yang bisa paranoid dan optimis pada saat yang sama sulit dipertahankan, karena melihat sesuatu sebagai hitam atau putih membutuhkan sedikit usaha daripada menerima nuansa. Tetapi Anda membutuhkan paranoia jangka pendek untuk membuat Anda tetap hidup cukup lama untuk mengeksploitasi optimisme jangka panjang.

Jesse Livermore menemukan ini dengan cara yang sulit.

Dia menghubungkan masa-masa indah dengan akhir masa-masa buruk. Menjadi kaya membuatnya merasa bahwa tetap kaya tidak bisa dihindari, dan bahwa dia tak terkalahkan. Setelah kehilangan hampir semua yang dia pikirkan:

Kadang-kadang saya berpikir bahwa tidak ada harga yang terlalu tinggi yang harus dibayar oleh seorang spekulan untuk mengetahui apa yang akan mencegahnya menjadi bengkak. Banyak pukulan hebat oleh orang-orang brilian dapat ditelusuri langsung ke kepala yang membengkak.

"Ini penyakit yang mahal," katanya, "di mana-mana untuk semua orang."

Selanjutnya, kita akan melihat cara lain pertumbuhan dalam menghadapi kesulitan yang begitu sulit untuk dipikirkan.

6.

Tails, You Win

You can be wrong half the time and still make a fortune.

“Saya telah menggedor hal ini selama 30 tahun. Saya pikir matematika sederhana adalah, beberapa proyek berhasil dan beberapa tidak. Tidak ada alasan untuk menolak keduanya. Langsung saja ke yang berikutnya.”

—Brad Pitt menerima Screen Actors Guild Award

Heinz Berggruen melarikan diri dari Nazi Jerman pada tahun 1936. Ia menetap di Amerika, di mana ia belajar sastra di UC Berkeley.

Dengan sebagian besar akun dia tidak menunjukkan janji khusus di masa mudanya. Tetapi pada 1990-an Berggruen, dengan ukuran apa pun, adalah salah satu pedagang seni paling sukses sepanjang masa.

Pada tahun 2000 Berggruen menjual sebagian dari koleksi besar Picassos, Braques, Klees, dan Matisses kepada pemerintah Jerman seharga lebih dari 100 juta euro. Itu adalah tawaran yang sangat murah sehingga Jerman secara efektif menganggapnya sebagai sumbangan. Nilai pasar pribadi dari koleksi itu lebih dari $ 1 miliar.

Bahwa satu orang dapat mengumpulkan mahakarya dalam jumlah besar sungguh mencengangkan. Seni itu subjektif. Bagaimana orang bisa meramalkan, di awal kehidupan, apa yang akan menjadi karya paling dicari abad ini?

Anda bisa mengatakan "keterampilan."

Anda bisa mengatakan "keberuntungan."

Perusahaan investasi Horizon Research memiliki penjelasan ketiga. Dan itu sangat relevan bagi investor.

“Investor hebat membeli sejumlah besar karya seni,” tulis perusahaan itu.

kembali ke konvergen pada kembalinya elemen terbaik dalam portofolio. Hanya itu yang terjadi."

Dealer seni besar beroperasi seperti dana indeks. Mereka membeli semua yang mereka bisa. Dan mereka membelinya dalam bentuk portofolio, bukan potongan individu yang kebetulan mereka sukai. Kemudian mereka duduk dan menunggu beberapa pemenang muncul.

Itu semua yang terjadi.

Mungkin 99% dari pekerjaan yang diperoleh seseorang seperti Berggruen dalam hidupnya ternyata bernilai kecil. Tapi itu tidak masalah jika 1% lainnya ternyata adalah karya seseorang seperti Picasso.
Berggruen bisa salah sebagian besar waktu dan masih berakhir dengan sangat benar.

Banyak hal dalam bisnis dan investasi bekerja dengan cara ini. Ekor panjang—ujung terjauh dari distribusi hasil—memiliki pengaruh luar biasa dalam keuangan, di mana sejumlah kecil peristiwa dapat menjelaskan sebagian besar hasil.

Itu bisa sulit untuk dihadapi, bahkan jika Anda memahami matematika. Tidaklah intuitif bahwa seorang investor bisa salah setengah waktu dan masih menghasilkan banyak uang. Itu berarti kita meremehkan betapa normalnya banyak hal yang gagal. Yang menyebabkan kita bereaksi berlebihan ketika mereka melakukannya.

▪

Steamboat Willie menempatkan Walt Disney di peta sebagai animator. Kesuksesan bisnis adalah cerita lain. Studio pertama Disney bangkrut. Film-filmnya sangat mahal untuk diproduksi, dan dibiayai dengan persyaratan yang keterlaluan. Pada pertengahan 1930-an Disney telah menghasilkan lebih dari 400 kartun. Kebanyakan dari mereka pendek, kebanyakan dari mereka dicintai oleh pemirsa, dan kebanyakan dari mereka kehilangan banyak uang.

Putri Salju dan Tujuh Kurcaci mengubah segalanya.

$8 juta yang diperolehnya dalam enam bulan pertama tahun 1938 adalah urutan besarnya lebih tinggi dari apa pun yang diperoleh perusahaan sebelumnya. Itu mengubah Disney Studios. Semua hutang perusahaan dilunasi. Karyawan kunci mendapat bonus retensi. Perusahaan membeli sebuah studio baru yang canggih di Burbank, yang masih berdiri sampai sekarang. Oscar mengubah Walt dari terkenal menjadi selebritas besar. Pada tahun 1938 ia telah menghasilkan beberapa ratus jam film. Tetapi dalam istilah bisnis, 83 menit Putri Salju adalah yang terpenting.

Apa pun yang besar, menguntungkan, terkenal, atau berpengaruh adalah hasil dari peristiwa ekor—peristiwa luar biasa satu-dalam-seribu atau jutaan. Dan sebagian besar perhatian kita tertuju pada hal-hal yang besar, menguntungkan, terkenal, atau berpengaruh. Ketika sebagian besar dari apa yang kita perhatikan adalah hasil dari ekor, mudah untuk meremehkan betapa langka dan kuatnya mereka.

Beberapa industri yang digerakkan oleh ekor sudah jelas. Ambil modal usaha. Jika VC melakukan 50 investasi, mereka kemungkinan besar mengharapkan setengah dari mereka gagal, 10 untuk melakukannya dengan cukup baik, dan satu atau dua menjadi bonanza yang mendorong 100% pengembalian dana tersebut. Perusahaan investasi Correlation Ventures pernah menghitung jumlahnya.[2]ÿ Dari lebih dari 21.000 pembiayaan ventura dari tahun 2004 hingga 2014:

65% kehilangan uang.

Dua setengah persen dari investasi menghasilkan 10x–20x.

Satu persen menghasilkan lebih dari 20x pengembalian.

Setengah persen—sekitar 100 perusahaan dari 21.000—menghasilkan 50x atau lebih. Dari situlah sebagian besar pendapatan industri berasal.

Mungkin Anda berpikir, inilah yang membuat modal ventura begitu berisiko. Dan semua orang yang berinvestasi di VC tahu itu berisiko. Sebagian besar startup gagal dan dunia hanya cukup baik untuk memungkinkan beberapa kesuksesan besar.

Jika Anda menginginkan pengembalian yang lebih aman, dapat diprediksi, dan lebih stabil, Anda berinvestasi di perusahaan publik besar.

Atau begitulah yang mungkin Anda pikirkan.

Ingat, ekor mengendalikan segalanya.

Distribusi kesuksesan di antara saham publik besar dari waktu ke waktu tidak jauh berbeda dengan modal ventura.

Sebagian besar perusahaan publik tidak berguna, beberapa melakukannya dengan baik, dan segelintir menjadi pemenang luar biasa yang menyumbang sebagian besar pengembalian pasar saham.

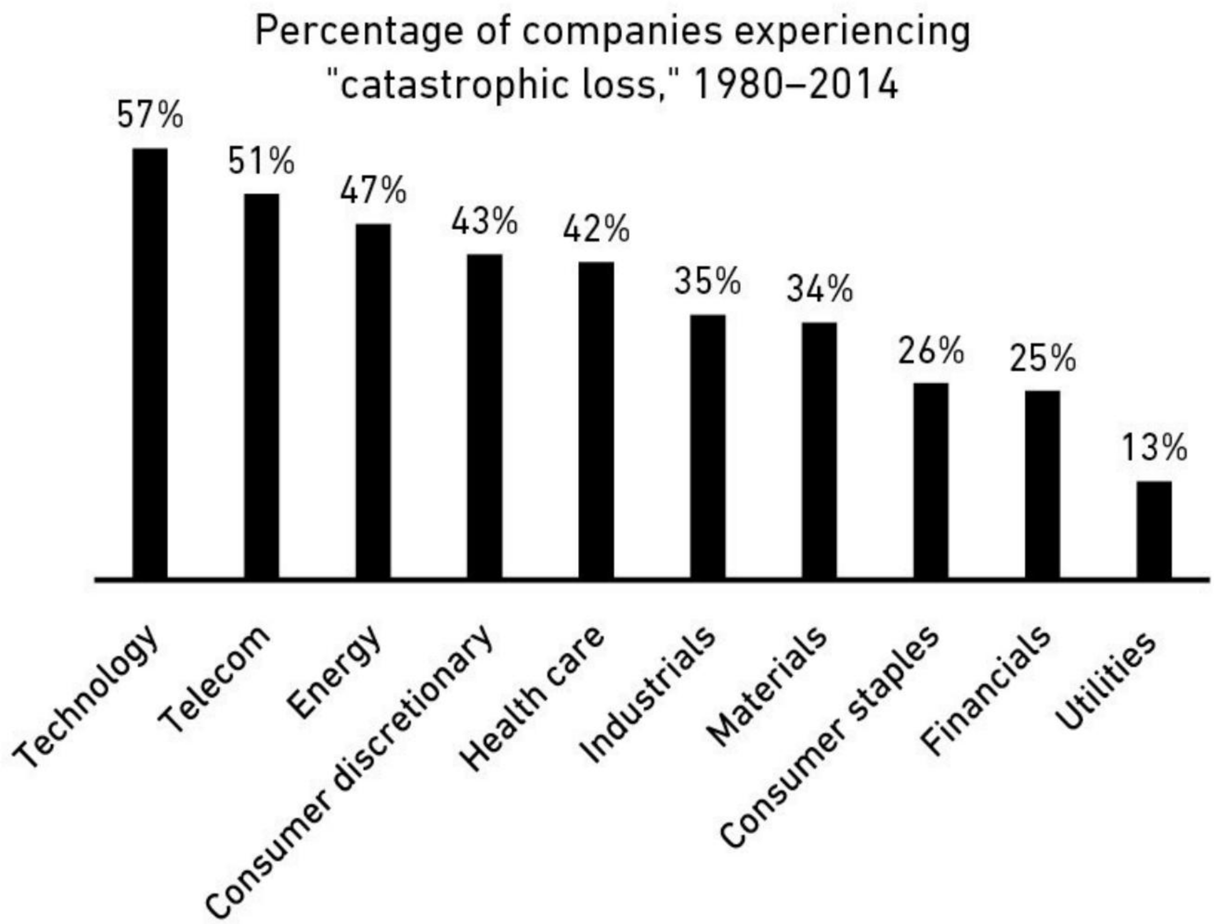
JP Morgan Asset Management pernah menerbitkan distribusi pengembalian untuk Indeks Russell 3000—kumpulan perusahaan publik yang besar dan luas—sejak tahun 1980.[21]

Empat puluh persen dari semua komponen stok Russell 3000 kehilangan setidaknya 70% dari nilainya dan tidak pernah pulih selama periode ini.

Secara efektif semua pengembalian indeks secara keseluruhan berasal dari 7% perusahaan komponen yang mengungguli setidaknya dua standar deviasi.

Itu jenis hal yang Anda harapkan dari modal ventura. Tapi itulah yang terjadi di dalam indeks yang membosankan dan beragam.

Pukulan sebagian besar perusahaan publik ini tidak menyisakan industri. Lebih dari setengah dari semua teknologi publik dan perusahaan telekomunikasi kehilangan sebagian besar nilainya dan tidak pernah pulih. Bahkan di antara utilitas publik tingkat kegagalan lebih dari 1 dalam 10:



Hal yang menarik di sini adalah bahwa Anda harus mencapai tingkat keberhasilan tertentu untuk menjadi perusahaan publik dan menjadi anggota Russell 3000. Ini adalah perusahaan mapan, bukan perusahaan rintisan yang berjalan cepat. Meski begitu, sebagian besar memiliki rentang hidup yang diukur dalam tahun, bukan generasi.

Ambil contoh salah satu perusahaan ini: Carolco, mantan anggota Russell 3000 Index.

Ini menghasilkan beberapa film terbesar tahun 1980-an dan 1990-an, termasuk tiga film Rambo pertama, Terminator 2, Basic Instinct, dan Total Recall.

Carolco go public pada tahun 1987. Itu sukses besar, menghasilkan hit demi hit. Itu menghasilkan setengah miliar dolar dalam pendapatan pada tahun 1991, memimpin a

kapitalisasi pasar $400 juta—uang besar saat itu, terutama untuk studio film.

Dan kemudian gagal.

Blockbuster berhenti, beberapa proyek anggaran besar gagal, dan pada pertengahan 1990-an Carolco menjadi sejarah. Itu bangkrut pada tahun 1996. Stok menjadi nol, semoga harimu menyenangkan. Sebuah kerugian bencana. Dan salah satu yang dialami 4 dari 10 perusahaan publik dari waktu ke waktu. Kisah Carolco tidak layak diceritakan karena unik, tetapi karena umum.

Inilah bagian terpenting dari cerita ini: Russell 3000 telah meningkat lebih dari 73 kali lipat sejak 1980. Itu adalah pengembalian yang spektakuler.
Itulah kesuksesan.

Empat puluh persen perusahaan dalam indeks itu secara efektif gagal.
Tetapi 7% komponen yang berkinerja sangat baik lebih dari cukup untuk mengimbangi kekurangan. Sama seperti Heinz Berggruen, tetapi dengan Microsoft dan Walmart, bukan Picasso dan Matisse.

Tidak hanya beberapa perusahaan yang bertanggung jawab atas sebagian besar pengembalian pasar, tetapi di dalam perusahaan-perusahaan itu bahkan ada lebih banyak peristiwa ekor.

Pada tahun 2018, Amazon mendorong 6% dari pengembalian S&P 500. Dan pertumbuhan Amazon hampir seluruhnya disebabkan oleh Prime dan Amazon Web Services, yang merupakan peristiwa ekor di perusahaan yang telah bereksperimen dengan ratusan produk, dari Fire Phone hingga agen perjalanan.

Apple bertanggung jawab atas hampir 7% dari pengembalian indeks pada tahun 2018. Dan itu sangat didorong oleh iPhone, yang di dunia produk teknologi sama ekornya dengan ekor.

Dan siapa yang bekerja di perusahaan-perusahaan ini? Tingkat penerimaan perekrutan Google adalah 0,2%.[22] Facebook adalah 0,1%.[23] Apple sekitar 2%.[2ÿ] Jadi orang-orang yang mengerjakan proyek ekor ini yang mendorong pengembalian ekor memiliki ekor karir.

Gagasan bahwa beberapa hal menyumbang sebagian besar hasil tidak hanya berlaku untuk perusahaan dalam portofolio investasi Anda. Ini juga merupakan bagian penting dari

perilaku Anda sendiri sebagai investor.

Definisi Napoleon tentang seorang jenius militer adalah, "Pria yang dapat melakukan hal rata-rata ketika semua orang di sekitarnya menjadi gila."

Sama halnya dalam berinvestasi.

Kebanyakan nasihat keuangan adalah tentang hari ini. Apa yang harus Anda lakukan sekarang, dan saham apa yang terlihat bagus untuk dibeli hari ini?

Tetapi sebagian besar waktu hari ini tidak begitu penting. Selama hidup Anda sebagai investor, keputusan yang Anda buat hari ini atau besok atau minggu depan tidak akan menjadi masalah sebanyak apa yang Anda lakukan selama beberapa hari—mungkin 1% dari waktu atau kurang—ketika semua orang ada di sekitar Anda. Anda akan gila.

Pertimbangkan apa yang akan terjadi jika Anda menabung $1 setiap bulan dari tahun 1900 hingga 2019.

Anda dapat menginvestasikan $1 itu ke pasar saham AS setiap bulan, baik hujan maupun cerah. Tidak masalah jika para ekonom berteriak tentang resesi yang menjulang atau pasar beruang baru. Anda tinggal berinvestasi. Sebut saja investor yang melakukan Sue ini.

Tapi mungkin berinvestasi selama resesi terlalu menakutkan. Jadi, mungkin Anda menginvestasikan $1 Anda di pasar saham saat ekonomi tidak dalam resesi, menjual semuanya saat resesi dan menyimpan dolar bulanan Anda dalam bentuk tunai, dan menginvestasikan semuanya kembali ke pasar saham saat resesi berakhir. Kami akan memanggil investor ini Jim.

Atau mungkin butuh beberapa bulan untuk resesi untuk menakut-nakuti Anda, dan kemudian butuh beberapa saat untuk mendapatkan kembali kepercayaan diri sebelum Anda kembali ke pasar. Anda menginvestasikan $1 dalam saham ketika tidak ada resesi, menjual enam bulan setelah resesi dimulai, dan berinvestasi kembali dalam enam bulan setelah resesi berakhir. Kami akan memanggilmu Tom.

Berapa banyak uang yang akan diperoleh ketiga investor ini dari waktu ke waktu?

Sue berakhir dengan $435.551.

Jim memiliki $257.386.

Tom $234.476.

Sue menang satu mil.

Ada 1.428 bulan antara 1900 dan 2019. Lebih dari 300 di antaranya terjadi selama resesi. Jadi, dengan menjaganya tetap tenang selama 22% dari waktu ekonomi berada dalam atau mendekati resesi, Sue berakhir dengan hampir tiga perempat lebih banyak uang daripada Jim atau Tom.

Untuk memberikan contoh yang lebih baru: Bagaimana Anda berperilaku sebagai investor selama beberapa bulan di akhir 2008 dan awal 2009 kemungkinan akan berdampak lebih besar pada pengembalian seumur hidup Anda daripada semua yang Anda lakukan dari tahun 2000 hingga 2008.

Ada sindiran pilot lama bahwa pekerjaan mereka adalah "berjam-jam kebosanan yang diselingi oleh saat-saat teror belaka." Sama halnya dalam berinvestasi. Keberhasilan Anda sebagai investor akan ditentukan oleh bagaimana Anda merespons momen teror yang diselingi, bukan tahun-tahun yang dihabiskan untuk cruise control.

Definisi yang baik dari seorang jenius investasi adalah pria atau wanita yang dapat melakukan hal rata-rata ketika semua orang di sekitar mereka menjadi gila.

Ekor mengemudikan segalanya.

▪

Ketika Anda menerima bahwa ekor mengendalikan segalanya dalam bisnis, investasi, dan keuangan, Anda menyadari bahwa itu normal untuk banyak hal yang salah, rusak, gagal, dan jatuh.

Jika Anda seorang pemetik saham yang baik, Anda mungkin benar.

Jika Anda seorang pemimpin bisnis yang baik, mungkin separuh dari ide produk dan strategi Anda akan berhasil.

Jika Anda investor yang baik, sebagian besar tahun akan baik-baik saja, dan banyak yang buruk.

Jika Anda seorang pekerja yang baik, Anda akan menemukan perusahaan yang tepat di bidang yang tepat setelah beberapa kali percobaan dan percobaan.

Dan itu jika Anda baik.

Peter Lynch adalah salah satu investor terbaik di zaman kita. “Jika Anda hebat dalam bisnis ini, Anda benar enam kali dari 10,” dia pernah berkata.

Ada bidang di mana Anda harus sempurna setiap saat. Menerbangkan pesawat, misalnya. Lalu ada bidang di mana Anda ingin menjadi setidaknya cukup bagus hampir sepanjang waktu. Seorang koki restoran, katakanlah.

Investasi, bisnis, dan keuangan tidak seperti bidang-bidang ini.

Sesuatu yang saya pelajari dari investor dan pengusaha adalah bahwa tidak ada yang membuat keputusan yang baik sepanjang waktu. Orang-orang yang paling mengesankan dikemas penuh dengan ide-ide menghebohkan yang sering ditindaklanjuti.

Ambil Amazon. Tidaklah intuitif untuk berpikir bahwa peluncuran produk yang gagal di sebuah perusahaan besar adalah hal yang normal dan baik-baik saja. Secara intuitif, Anda akan berpikir CEO harus meminta maaf kepada pemegang saham. Tetapi CEO Jeff Bezos mengatakan tak lama setelah peluncuran Fire Phone perusahaan yang membawa bencana:

Jika menurut Anda itu adalah kegagalan besar, kami sedang mengerjakan kegagalan yang jauh lebih besar sekarang. Aku tidak bercanda. Beberapa dari mereka akan membuat Telepon Api terlihat seperti blip kecil.

Tidak apa-apa bagi Amazon untuk kehilangan banyak uang di Fire Phone karena itu akan diimbangi oleh sesuatu seperti Amazon Web Services yang menghasilkan puluhan miliar dolar. Ekor untuk menyelamatkan.

CEO Netflix Reed Hastings pernah mengumumkan bahwa perusahaannya membatalkan beberapa produksi beranggaran besar. Dia menjawab:

Rasio hit kami terlalu tinggi sekarang. Saya selalu mendorong tim konten. Kami harus mengambil lebih banyak risiko. Anda harus mencoba lebih banyak hal gila, karena kami seharusnya memiliki tingkat pembatalan yang lebih tinggi secara keseluruhan.

Ini bukan delusi atau kegagalan tanggung jawab. Mereka adalah pengakuan cerdas tentang bagaimana ekor mendorong kesuksesan. Untuk setiap Amazon Prime atau Orange adalah The New Black, Anda tahu, dengan pasti, bahwa Anda akan memiliki beberapa pakaian.

Bagian dari mengapa ini tidak intuitif adalah karena di sebagian besar bidang kita hanya melihat produk jadi, bukan kerugian yang terjadi yang menyebabkan produk sukses.

Chris Rock yang saya lihat di TV lucu, tanpa cacat. Chris Rock yang tampil di lusinan klub kecil setiap tahun tidak masalah. Yaitu dengan desain. Tidak ada jenius komedi yang cukup pintar untuk mengetahui lelucon apa yang akan diterima dengan baik. Setiap komedian besar menguji materi mereka di klub-klub kecil sebelum menggunakannya di tempat-tempat besar. Rock pernah ditanya apakah dia merindukan klub kecil. Dia menjawab:

Ketika saya memulai tur, itu tidak seperti saya memulai di arena. Sebelum tur terakhir ini saya tampil di tempat di New Brunswick yang disebut Pabrik Stres. Saya melakukan sekitar 40 atau 50 pertunjukan untuk bersiap-siap untuk tur.

Satu surat kabar memprofilkan sesi klub kecil ini. Itu menggambarkan Rock membolak-balik halaman catatan dan meraba-raba materi. "Saya harus memotong beberapa lelucon ini," katanya di tengah-tengah sandiwara. Yang baik

lelucon yang saya lihat di Netflix adalah ekor yang mencuat dari ratusan upaya.

Hal serupa terjadi dalam berinvestasi. Sangat mudah untuk menemukan kekayaan bersih Warren Buffett, atau rata-rata pendapatan tahunannya. Atau bahkan investasi terbaiknya yang paling menonjol. Mereka ada di tempat terbuka, dan itulah yang dibicarakan orang.

Jauh lebih sulit untuk mengumpulkan setiap investasi yang dia lakukan selama karirnya. Tidak ada yang berbicara tentang pilihan yang tidak berguna, bisnis yang buruk, akuisisi yang buruk. Tapi mereka adalah bagian besar dari cerita Buffett. Mereka adalah sisi lain dari pengembalian yang didorong oleh ekor.

Pada pertemuan pemegang saham Berkshire Hathaway pada tahun 2013, Warren Buffett mengatakan bahwa dia memiliki 400 hingga 500 saham selama hidupnya dan menghasilkan sebagian besar uangnya dari 10 saham tersebut. Charlie Munger menindaklanjuti: "Jika Anda menghapus hanya beberapa investasi teratas Berkshire, rekam jejak jangka panjangnya cukup rata-rata."

Ketika kita memberikan perhatian khusus pada keberhasilan seorang panutan, kita mengabaikan bahwa keuntungan mereka berasal dari sebagian kecil dari tindakan mereka. Itu membuat kegagalan, kerugian, dan kemunduran kita sendiri terasa seperti kita melakukan sesuatu yang salah. Tapi mungkin saja kita salah, atau hanya benar, sesering para ahlinya. Mereka mungkin lebih benar ketika mereka benar, tetapi mereka bisa saja salah sesering Anda.

"Bukan apakah Anda benar atau salah yang penting," George Soros pernah berkata, "tetapi berapa banyak uang yang Anda hasilkan ketika Anda benar dan berapa banyak Anda kehilangan ketika Anda salah." Anda bisa salah setengah waktu dan masih menghasilkan banyak uang.

▪

Ada 100 miliar planet di galaksi kita dan hanya satu, sejauh yang kita tahu, dengan kehidupan cerdas.

Fakta bahwa Anda membaca buku ini adalah hasil dari ekor terpanjang yang dapat Anda bayangkan.

Itu sesuatu yang membuat bahagia. Selanjutnya, mari kita lihat bagaimana uang bisa membuat Anda lebih bahagia.

7.

Freedom

Controlling your time is the highest dividend money pays.

Bentuk kekayaan tertinggi adalah kemampuan untuk bangun setiap pagi dan berkata, "Saya dapat melakukan apa pun yang saya inginkan hari ini."

Orang ingin menjadi lebih kaya untuk membuat mereka lebih bahagia. Kebahagiaan adalah subjek yang rumit karena setiap orang berbeda. Tetapi jika ada kesamaan dalam kebahagiaan —bahan bakar kebahagiaan yang universal—orang-orang ingin mengendalikan hidup mereka.

Kemampuan untuk melakukan apa yang Anda inginkan, kapan pun Anda mau, dengan siapa pun yang Anda inginkan, selama yang Anda inginkan, tidak ternilai harganya. Ini adalah pembayaran dividen tertinggi.

▪

Angus Campbell adalah seorang psikolog di University of Michigan. Lahir pada tahun 1910, penelitiannya berlangsung selama zaman ketika psikologi sangat terfokus pada gangguan yang menjatuhkan orang—hal-hal seperti depresi, kecemasan, skizofrenia.

Campbell ingin tahu apa yang membuat orang bahagia. Bukunya tahun 1981, The Sense of Wellbeing in America, dimulai dengan menunjukkan bahwa orang pada umumnya lebih bahagia daripada yang diasumsikan banyak psikolog. Tetapi beberapa jelas melakukan lebih baik daripada yang lain. Dan Anda tidak dapat mengelompokkannya berdasarkan pendapatan, atau geografi, atau pendidikan, karena begitu banyak di setiap kategori tersebut berakhir dengan tidak bahagia secara kronis.

Denominator umum kebahagiaan yang paling kuat adalah sederhana. Campbell menyimpulkannya:

Memiliki rasa yang kuat untuk mengendalikan hidup seseorang adalah prediktor perasaan positif kesejahteraan yang lebih dapat diandalkan daripada kondisi objektif kehidupan mana pun yang telah kita pertimbangkan.

Lebih dari gajimu. Lebih dari ukuran rumah Anda. Lebih dari prestise pekerjaan Anda. Kontrol untuk melakukan apa yang Anda inginkan, kapan pun Anda mau, dengan orang yang Anda inginkan, adalah variabel gaya hidup terluas yang membuat orang bahagia.

Nilai intrinsik terbesar uang—dan ini tidak dapat dilebih-lebihkan—adalah kemampuannya untuk memberi Anda kendali atas waktu Anda. Untuk memperoleh, sedikit demi sedikit, tingkat kemandirian dan otonomi yang berasal dari aset yang tidak terpakai yang memberi Anda kendali lebih besar atas apa yang dapat Anda lakukan dan kapan Anda dapat melakukannya.

Sejumlah kecil kekayaan berarti kemampuan untuk mengambil cuti beberapa hari saat Anda sakit tanpa merusak bank. Mendapatkan kemampuan itu sangat besar jika Anda tidak memilikinya.

Sedikit lebih berarti menunggu pekerjaan yang baik datang setelah Anda diberhentikan, daripada harus mengambil yang pertama yang Anda temukan. Itu bisa mengubah hidup.

Pengeluaran darurat enam bulan berarti tidak takut pada bos Anda, karena Anda tahu Anda tidak akan hancur jika harus mengambil cuti untuk mencari pekerjaan baru.

Lebih banyak berarti kemampuan untuk mengambil pekerjaan dengan gaji lebih rendah tetapi jam kerja fleksibel. Mungkin satu dengan perjalanan yang lebih pendek. Atau mampu menangani keadaan darurat medis tanpa beban tambahan mengkhawatirkan tentang bagaimana Anda akan membayarnya.

Lalu ada pensiun saat Anda menginginkannya, bukan saat Anda membutuhkannya.

Menggunakan uang Anda untuk membeli waktu dan pilihan memiliki manfaat gaya hidup yang hanya dapat disaingi oleh beberapa barang mewah.

Sepanjang kuliah saya ingin menjadi bankir investasi. Hanya ada satu alasan mengapa: mereka menghasilkan banyak uang. Itu adalah satu-satunya dorongan, dan yang saya yakini 100% akan membuat saya lebih bahagia begitu saya mendapatkannya. Saya mencetak magang musim panas di bank investasi di Los

Angeles di tahun pertama saya, dan berpikir saya memenangkan lotre karir. Ini semua yang pernah saya inginkan.

Pada hari pertama saya, saya menyadari mengapa bankir investasi menghasilkan banyak uang: Mereka bekerja lebih lama dan lebih terkontrol daripada yang saya tahu bisa ditangani manusia. Sebenarnya, sebagian besar tidak bisa mengatasinya. Pulang sebelum tengah malam dianggap sebagai kemewahan, dan ada pepatah di kantor: "Jika Anda tidak masuk kerja pada hari Sabtu, jangan repot-repot kembali pada hari Minggu." Pekerjaan itu merangsang secara intelektual, dibayar dengan baik, dan membuat saya merasa penting. Tetapi setiap detik waktu saya menjadi budak dari tuntutan bos saya, yang cukup untuk mengubahnya menjadi salah satu pengalaman paling menyedihkan dalam hidup saya. Itu adalah magang empat bulan. Saya bertahan sebulan.

Hal tersulit tentang ini adalah saya menyukai pekerjaan itu. Dan saya ingin bekerja keras. Tetapi melakukan sesuatu yang Anda sukai dengan jadwal yang tidak dapat Anda kendalikan dapat terasa sama dengan melakukan sesuatu yang Anda benci.

Ada nama untuk perasaan ini. Psikolog menyebutnya reaktansi.
Jonah Berger, seorang profesor pemasaran di University of Pennsylvania, menyimpulkannya dengan baik:

Orang suka merasa mereka memegang kendali—di kursi pengemudi. Ketika kita mencoba membuat mereka melakukan sesuatu, mereka merasa tidak berdaya. Alih-alih merasa seperti mereka membuat pilihan, mereka merasa seperti kami yang membuatnya untuk mereka. Jadi mereka mengatakan tidak atau melakukan sesuatu yang lain, bahkan ketika mereka awalnya senang untuk ikut.[2]ÿ

Ketika Anda menerima betapa benarnya pernyataan itu, Anda menyadari bahwa menyelaraskan uang menuju kehidupan yang memungkinkan Anda melakukan apa yang Anda inginkan, kapan pun Anda mau, dengan siapa yang Anda inginkan, di mana pun Anda inginkan, selama yang Anda inginkan, memiliki hasil yang luar biasa.

Derek Sivers, seorang pengusaha sukses, pernah menulis tentang seorang teman yang memintanya untuk bercerita tentang bagaimana dia menjadi kaya:

Saya memiliki pekerjaan harian di tengah kota Manhattan membayar $20

k

per tahun—tentang upah minimum ... Saya tidak pernah makan di luar, dan tidak pernah naik taksi. Biaya hidup saya sekitar $1000/bulan, dan penghasilan saya $1800/bulan. Saya melakukan ini selama dua tahun, dan menghemat $12.000. Saya berusia 22 tahun.

Setelah saya memiliki $12.000, saya dapat berhenti dari pekerjaan saya dan menjadi musisi penuh waktu. Saya tahu saya bisa mendapatkan beberapa pertunjukan per bulan untuk membayar biaya hidup saya. Jadi saya bebas. Saya berhenti dari pekerjaan saya sebulan kemudian, dan tidak pernah memiliki pekerjaan lagi.

Ketika saya selesai menceritakan kisah ini kepada teman saya, dia meminta lebih. Saya bilang tidak, itu saja. Dia berkata, "Tidak, bagaimana ketika Anda menjual perusahaan Anda?"

Saya bilang tidak, itu tidak membuat perbedaan besar dalam hidup saya. Itu hanya lebih banyak uang di bank. Perbedaannya terjadi ketika saya berusia 22.[2]ÿ

▪

Amerika Serikat adalah negara terkaya dalam sejarah dunia. Tetapi hanya ada sedikit bukti bahwa warganya, rata-rata, sekarang lebih bahagia daripada di tahun 1950-an, ketika kekayaan dan pendapatan jauh lebih rendah—bahkan pada tingkat rata-rata dan disesuaikan dengan inflasi. Jajak pendapat Gallup 2019 terhadap 150.000 orang di 140 negara menemukan bahwa sekitar 45% orang Amerika mengatakan bahwa mereka merasa “sangat khawatir” pada hari sebelumnya.[2]ÿ Rata-rata global adalah 39%. Lima puluh lima persen orang Amerika mengatakan bahwa mereka merasakan "banyak stres" pada hari sebelumnya. Untuk seluruh dunia, 35% mengatakan hal yang sama.

Bagian dari apa yang terjadi di sini adalah bahwa kita telah menggunakan kekayaan kita yang lebih besar untuk membeli barang-barang yang lebih besar dan lebih baik. Tapi kami secara bersamaan menyerahkan lebih banyak kendali atas waktu kami. Paling-paling, hal-hal itu membatalkan satu sama lain.

Pendapatan keluarga rata-rata yang disesuaikan dengan inflasi adalah $29.000 pada tahun 1955.[2]ÿ Pada tahun 2019 hanya lebih dari $62.000. Kami telah menggunakan kekayaan itu untuk menjalani kehidupan yang sulit dibayangkan oleh orang Amerika tahun 1950-an, bahkan untuk keluarga menengah. Rumah Amerika rata-rata meningkat dari 983 kaki persegi pada tahun 1950 menjadi 2.436 kaki persegi pada tahun 2018. Rata-rata rumah Amerika baru sekarang memiliki lebih banyak kamar mandi daripada penghuninya. Mobil kami lebih cepat dan lebih efisien, TV kami lebih murah dan lebih tajam.

Apa yang terjadi pada zaman kita, di sisi lain, hampir tidak terlihat seperti kemajuan. Dan banyak alasannya berkaitan dengan jenis pekerjaan yang kita miliki sekarang.

John D. Rockefeller adalah salah satu pengusaha paling sukses sepanjang masa. Dia juga seorang pertapa, menghabiskan sebagian besar waktunya sendiri.
Dia jarang berbicara, sengaja membuat dirinya tidak dapat diakses dan tetap diam ketika Anda menarik perhatiannya.

Seorang pekerja kilang yang kadang-kadang memiliki telinga Rockefeller pernah berkata: "Dia membiarkan orang lain berbicara, sementara dia duduk dan tidak mengatakan apa-apa."

Ketika ditanya tentang kebisuannya selama pertemuan, Rockefeller sering membacakan puisi:

Seekor burung hantu tua yang bijaksana tinggal di pohon ek,

Semakin dia melihat semakin sedikit dia berbicara,

Semakin sedikit dia berbicara, semakin dia mendengar,

Mengapa kita tidak seperti burung tua yang bijaksana itu?

Rockefeller adalah pria yang aneh. Tapi dia menemukan sesuatu yang sekarang berlaku untuk puluhan juta pekerja.

Pekerjaan Rockefeller bukanlah mengebor sumur, memuat kereta, atau memindahkan barel. Itu untuk berpikir dan membuat keputusan yang baik. Produk Rockefeller—hasilnya—bukanlah yang dia lakukan dengan tangannya, atau bahkan kata-katanya. Itu yang dia pikirkan di dalam kepalanya. Jadi di situlah dia menghabiskan sebagian besar waktu dan energinya. Meskipun duduk dengan tenang hampir sepanjang hari di waktu yang mungkin tampak seperti waktu luang atau waktu senggang bagi kebanyakan orang, dia terus-menerus bekerja dalam pikirannya, memikirkan masalah secara menyeluruh.

Ini unik di zamannya. Hampir semua pekerjaan selama masa Rockefeller mengharuskan melakukan sesuatu dengan tangan Anda. Pada tahun 1870, 46% pekerjaan berada di bidang pertanian, dan 35% di bidang kerajinan atau manufaktur, menurut ekonom Robert Gordon. Beberapa profesi mengandalkan otak pekerja. Anda tidak berpikir; Anda bekerja keras, tanpa gangguan, dan pekerjaan Anda terlihat dan nyata.

Hari ini, itu terbalik.

Tiga puluh delapan persen pekerjaan sekarang ditetapkan sebagai "manajer, pejabat, dan profesional." Ini adalah pekerjaan pengambilan keputusan. 41% lainnya adalah pekerjaan layanan yang sering mengandalkan pikiran Anda daripada tindakan Anda.

Lebih banyak dari kita memiliki pekerjaan yang terlihat lebih dekat dengan Rockefeller daripada pekerja manufaktur tahun 1950-an, yang berarti hari-hari kita tidak berakhir ketika kita keluar dan meninggalkan pabrik. Kami terus-menerus bekerja di kepala kami, yang berarti pekerjaan tidak pernah berakhir.

Jika pekerjaan Anda adalah membuat mobil, hanya sedikit yang dapat Anda lakukan saat Anda tidak berada di jalur perakitan. Anda melepaskan diri dari pekerjaan dan meninggalkan alat Anda di pabrik. Tetapi jika tugas Anda adalah menciptakan kampanye pemasaran—pekerjaan berdasarkan pemikiran dan keputusan—alat Anda adalah kepala Anda, yang tidak pernah meninggalkan Anda. Anda mungkin memikirkan proyek Anda selama Anda

perjalanan, saat Anda membuat makan malam, saat Anda menidurkan anak-anak Anda, dan ketika Anda bangun dengan stres pada pukul tiga pagi. Anda mungkin bekerja lebih sedikit daripada yang Anda lakukan pada tahun 1950. Tapi rasanya seperti Anda bekerja 24/7.

Derek Thompson dari The Atlantic pernah menggambarkannya seperti ini:

Jika peralatan operasi abad ke-21 adalah perangkat portabel, ini berarti pabrik modern bukanlah tempat sama sekali. Ini adalah hari itu sendiri.
Era komputer telah membebaskan alat produktivitas dari kantor. Sebagian besar pekerja berpengetahuan, yang laptop dan ponsel cerdasnya merupakan mesin pembuat media serbaguna portabel, secara teoritis dapat seproduktif jam 2 siang di kantor utama seperti jam 2 pagi di Tokyo WeWork atau tengah malam di sofa.[2]ÿ

Dibandingkan dengan generasi sebelumnya, kendali atas waktu Anda telah berkurang. Dan karena mengendalikan waktu Anda adalah salah satu kunci penentu kebahagiaan, kita tidak perlu heran bahwa orang tidak merasa jauh lebih bahagia meskipun kita, rata-rata, lebih kaya dari sebelumnya.

Apa yang kita lakukan tentang itu?

Ini bukan masalah yang mudah untuk dipecahkan, karena setiap orang berbeda. Langkah pertama hanyalah mengakui apa yang membuat, dan tidak, membuat hampir semua orang bahagia.

Dalam bukunya 30 Lessons for Living, ahli gerontologi Karl Pillemer mewawancarai seribu orang tua Amerika untuk mencari pelajaran terpenting yang mereka pelajari dari pengalaman hidup selama puluhan tahun. Dia menulis:

Tidak seorang pun—tidak satu pun dari seribu orang—mengatakan bahwa untuk bahagia Anda harus berusaha bekerja sekeras mungkin untuk menghasilkan uang.

membeli barang yang Anda inginkan.

Tidak seorang pun—tidak seorang pun—mengatakan bahwa penting untuk menjadi setidaknya sekaya orang-orang di sekitar Anda, dan jika Anda memiliki lebih dari mereka, itu adalah kesuksesan yang sesungguhnya.

Tidak seorang pun—tidak satu orang pun—yang mengatakan bahwa Anda harus memilih pekerjaan Anda berdasarkan kekuatan penghasilan yang Anda inginkan di masa depan.

Apa yang mereka hargai adalah hal-hal seperti persahabatan yang berkualitas, menjadi bagian dari sesuatu yang lebih besar dari diri mereka sendiri, dan menghabiskan waktu yang berkualitas dan tidak terstruktur dengan anak-anak mereka. “Anak-anak Anda tidak menginginkan uang Anda (atau apa yang dibeli dengan uang Anda) sebanyak yang mereka inginkan dari Anda. Secara khusus, mereka ingin Anda bersama mereka, ”tulis Pillemer.

Ambillah dari mereka yang telah hidup melalui segalanya: Mengontrol waktu Anda adalah pembayaran dividen tertinggi.

Sekarang, sebuah bab singkat tentang salah satu dividen terendah yang dibayarkan uang.

8.

Man in the Car Paradox

No one is impressed with your possessions as much as you are.

Bagian terbaik dari menjadi pelayan adalah mengendarai beberapa mobil paling keren yang pernah menyentuh trotoar. Para tamu datang dengan mengendarai Ferrari, Lamborghini, Rolls-Royce—seluruh armada aristokrat.

Itu adalah impian saya untuk memiliki salah satu mobil saya sendiri, karena (saya pikir) mereka mengirim sinyal yang kuat kepada orang lain bahwa Anda berhasil.
Anda pintar. Anda kaya. Anda memiliki selera. Anda penting. Melihat
Saya.

Ironisnya, saya jarang melihat mereka, para pengemudi.

Ketika Anda melihat seseorang mengendarai mobil yang bagus, Anda jarang berpikir, “Wow, orang yang mengendarai mobil itu keren.” Sebaliknya, Anda berpikir, "Wow, jika saya memiliki mobil itu, orang akan berpikir saya keren." Bawah sadar atau tidak, begitulah cara orang berpikir.

Ada paradoks di sini: orang cenderung ingin kekayaan memberi sinyal kepada orang lain bahwa mereka harus disukai dan dikagumi. Namun pada kenyataannya orang-orang tersebut seringkali mengabaikan rasa kagum terhadap Anda, bukan karena mereka tidak menganggap kekayaan itu mengagumkan, tetapi karena mereka menggunakan kekayaan Anda sebagai tolak ukur keinginan mereka sendiri untuk disukai dan dikagumi.

Surat yang saya tulis setelah putra saya lahir mengatakan, “Anda mungkin berpikir Anda menginginkan mobil mahal, jam tangan mewah, dan rumah besar. Tapi saya katakan, Anda tidak. Yang Anda inginkan adalah rasa hormat dan kekaguman dari orang lain, dan Anda pikir memiliki barang mahal akan mendatangkannya. Hampir tidak pernah—terutama dari orang-orang yang ingin Anda hormati dan kagumi.”

Saya belajar itu sebagai pelayan, ketika saya mulai berpikir tentang semua orang yang mengemudi ke hotel dengan Ferrari mereka, melihat saya melongo. Orang-orang pasti melongo ke mana pun mereka pergi, dan saya yakin mereka menyukainya. Saya yakin mereka merasa dikagumi.

Tapi apakah mereka tahu saya tidak peduli dengan mereka, atau bahkan memperhatikan mereka? Apakah mereka tahu saya hanya melongo melihat mobil, dan membayangkan diri saya di kursi pengemudi?

Apakah mereka membeli sebuah Ferrari dengan pemikiran bahwa itu akan membuat mereka kagum tanpa menyadari bahwa saya—dan mungkin sebagian besar orang lain—yang terkesan dengan mobil itu tidak benar-benar memberi mereka, sang pengemudi, pemikiran sejenak?

Apakah ide yang sama ini berlaku untuk mereka yang tinggal di rumah besar? Hampir pasti.

Perhiasan dan pakaian? Ya.

Maksud saya di sini bukanlah untuk meninggalkan pengejaran kekayaan. Atau bahkan mobil mewah. Saya suka keduanya.

Ini adalah pengakuan halus bahwa orang pada umumnya bercita-cita untuk dihormati dan dikagumi oleh orang lain, dan menggunakan uang untuk membeli barang-barang mewah mungkin menghasilkan lebih sedikit dari yang Anda bayangkan. Jika rasa hormat dan kekaguman adalah tujuan Anda, berhati-hatilah dalam mencarinya. Kerendahan hati, kebaikan, dan empati akan memberi Anda lebih banyak rasa hormat daripada tenaga kuda.

Kami belum selesai berbicara tentang Ferrari. Cerita lain tentang paradoks mobil cepat di bab selanjutnya.

9.

Wealth is What You Don't See

Spending money to show people how much money you have is the fastest way to have less money.

Uang memiliki banyak ironi. Inilah yang penting: Kekayaan adalah apa yang tidak Anda lihat.

Waktu saya sebagai valet adalah pada pertengahan 2000-an di Los Angeles, ketika penampilan materi lebih diutamakan daripada segalanya kecuali oksigen.

Jika Anda melihat Ferrari berkeliling, Anda mungkin secara intuitif menganggap pemilik mobil itu kaya—bahkan jika Anda tidak terlalu memperhatikan mereka. Tetapi ketika saya mengenal beberapa dari orang-orang ini, saya menyadari bahwa tidak selalu demikian. Banyak yang sukses biasa-biasa saja yang menghabiskan sebagian besar gaji mereka untuk membeli mobil.

Aku ingat seseorang yang kita sebut Roger. Dia seusia saya. Saya tidak tahu apa yang dilakukan Roger. Tapi dia mengendarai Porsche, yang cukup membuat orang berasumsi.

Kemudian suatu hari Roger tiba di sebuah Honda tua. Sama minggu depan, dan berikutnya.

"Apa yang terjadi dengan Porsche-mu?" Saya bertanya. Itu diambil alih setelah gagal membayar pinjaman mobilnya, katanya. Tidak ada sedikit pun rasa malu. Dia menjawab seperti sedang menceritakan permainan berikutnya dalam game.
Setiap asumsi yang mungkin Anda miliki tentang dia salah. Los Angeles penuh dengan Rogers.

Seseorang yang mengendarai mobil seharga $100.000 mungkin kaya. Tetapi satu-satunya titik data yang Anda miliki tentang kekayaan mereka adalah bahwa mereka memiliki $ 100.000 lebih sedikit daripada yang mereka miliki sebelum mereka membeli mobil (atau lebih banyak hutang $ 100.000). Hanya itu yang Anda ketahui tentang mereka.

Kita cenderung menilai kekayaan dari apa yang kita lihat, karena itulah informasi yang ada di depan kita. Kami tidak dapat melihat rekening bank atau laporan perantara. Jadi kami mengandalkan penampilan luar untuk mengukur kesuksesan finansial. mobil. Rumah. Foto Instagram.

Kapitalisme modern membuat membantu orang memalsukannya sampai mereka menjadikannya industri yang dihargai.

Tetapi kenyataannya adalah bahwa kekayaan adalah apa yang tidak Anda lihat.

Kekayaan adalah mobil bagus yang tidak dibeli. Berlian tidak dibeli.
Jam tangan tidak dipakai, pakaian hilang dan peningkatan kelas satu menurun. Kekayaan adalah aset keuangan yang belum diubah menjadi barang yang Anda lihat.

Bukan itu cara kami berpikir tentang kekayaan, karena Anda tidak dapat mengontekstualisasikan apa yang tidak dapat Anda lihat.

Penyanyi Rihanna hampir bangkrut setelah mengeluarkan uang terlalu banyak dan menggugat penasihat keuangannya. Penasihat itu menjawab: "Apakah benar-benar perlu untuk memberitahunya bahwa jika Anda membelanjakan uang untuk barang-barang, Anda akan mendapatkan barang-barang itu dan bukan uangnya?"[3ÿ]

Anda bisa tertawa, dan tolong lakukan. Tetapi jawabannya adalah, ya, orang-orang memang perlu diberi tahu itu. Ketika kebanyakan orang mengatakan bahwa mereka ingin menjadi seorang jutawan, yang sebenarnya mereka maksudkan adalah "Saya ingin menghabiskan satu juta dolar." Dan itu benar-benar kebalikan dari menjadi seorang jutawan.

Investor Bill Mann pernah menulis: “Tidak ada cara yang lebih cepat untuk merasa kaya daripada menghabiskan banyak uang untuk hal-hal yang benar-benar baik. Tetapi cara menjadi kaya adalah dengan membelanjakan uang yang Anda miliki, dan tidak membelanjakan uang yang tidak Anda miliki. Ini benar-benar sesederhana itu.”[31]

Ini adalah nasihat yang sangat baik, tetapi mungkin tidak cukup jauh. Satu-satunya cara untuk menjadi kaya adalah dengan tidak menghabiskan uang yang Anda miliki. Ini bukan hanya satu-satunya cara untuk mengumpulkan kekayaan; Seperti itu penjelasan definisi sebenarnya dari kata kekayaan.

Kita harus berhati-hati dalam membedakan antara kaya dan kaya. Ini lebih dari semantik. Tidak mengetahui perbedaannya adalah sumber keputusan uang yang buruk yang tak terhitung jumlahnya.

Kaya adalah penghasilan saat ini. Seseorang yang mengendarai mobil seharga $100,000 hampir pasti kaya, karena meskipun mereka membeli mobil dengan hutang, Anda

membutuhkan tingkat pendapatan tertentu untuk membayar pembayaran bulanan. Sama halnya dengan mereka yang tinggal di rumah besar. Tidak sulit untuk menemukan orang kaya. Mereka sering keluar dari jalan mereka untuk membuat diri mereka dikenal.

Tapi kekayaan tersembunyi. Itu pendapatan tidak dibelanjakan. Kekayaan adalah pilihan yang belum diambil untuk membeli sesuatu nanti. Nilainya terletak pada menawarkan Anda pilihan, fleksibilitas, dan pertumbuhan untuk suatu hari membeli lebih banyak barang daripada yang Anda bisa sekarang.

Diet dan olahraga menawarkan analogi yang berguna. Menurunkan berat badan sangat sulit, bahkan di antara mereka yang melakukan olahraga berat. Dalam bukunya The Body, Bill Bryson menjelaskan alasannya:

Satu studi di Amerika menemukan bahwa orang melebih-lebihkan jumlah kalori yang mereka bakar dalam latihan dengan faktor empat. Mereka juga kemudian mengkonsumsi, rata-rata, sekitar dua kali lebih banyak kalori daripada yang baru saja mereka bakar ... faktanya, Anda dapat dengan cepat membatalkan banyak olahraga dengan makan banyak makanan, dan kebanyakan dari kita melakukannya.

Olahraga itu seperti menjadi kaya. Anda berpikir, "Saya melakukan pekerjaan itu dan sekarang saya layak untuk memanjakan diri saya dengan makan besar." Kekayaan menolak makanan itu dan benar-benar membakar kalori bersih. Sulit, dan membutuhkan pengendalian diri. Tapi itu menciptakan kesenjangan antara apa yang dapat Anda lakukan dan apa yang Anda pilih untuk dilakukan yang bertambah seiring waktu.

Masalah bagi banyak dari kita adalah mudah untuk menemukan panutan yang kaya. Lebih sulit untuk menemukan orang kaya karena menurut definisi kesuksesan mereka lebih tersembunyi.

Tentu saja ada orang kaya yang juga menghabiskan banyak uang untuk barang-barang. Tetapi bahkan dalam kasus-kasus itu yang kita lihat adalah kekayaan mereka, bukan kekayaan mereka. Kami melihat mobil yang mereka pilih untuk dibeli dan mungkin sekolah yang mereka pilih untuk menyekolahkan anak-anak mereka. Kami tidak melihat tabungan, rekening pensiun, atau portofolio investasi. Kami melihat rumah-rumah

mereka membeli, bukan rumah yang bisa mereka beli jika mereka meregangkan diri.

Bahayanya di sini adalah saya pikir kebanyakan orang, jauh di lubuk hati, ingin menjadi kaya. Mereka menginginkan kebebasan dan fleksibilitas, yang dapat diberikan oleh aset keuangan yang belum dibelanjakan kepada Anda. Tapi itu sudah mendarah daging dalam diri kita sehingga memiliki uang berarti menghabiskan uang sehingga kita tidak bisa melihat pengekangan yang diperlukan untuk benar-benar menjadi kaya. Dan karena kita tidak bisa melihatnya, sulit untuk mempelajarinya.

Orang-orang pandai belajar dengan meniru. Tetapi sifat kekayaan yang tersembunyi membuat sulit untuk meniru orang lain dan belajar dari cara mereka.
Setelah meninggal, Ronald Read menjadi panutan keuangan banyak orang. Dia dianggap penting di media dan dihargai di media sosial.
Tapi dia bukan panutan keuangan siapa pun selama dia hidup karena setiap sen kekayaannya disembunyikan, bahkan bagi mereka yang mengenalnya.

Bayangkan betapa sulitnya belajar menulis jika Anda tidak bisa membaca karya penulis hebat. Siapa yang akan menjadi inspirasi Anda?
Siapa yang akan Anda kagumi? Trik dan tip bernuansa siapa yang akan Anda ikuti? Itu akan membuat sesuatu yang sudah sulit menjadi lebih sulit.
Sulit untuk belajar dari apa yang tidak dapat Anda lihat. Yang membantu menjelaskan mengapa begitu sulit bagi banyak orang untuk membangun kekayaan.

Dunia dipenuhi dengan orang-orang yang terlihat sederhana tetapi sebenarnya kaya dan orang-orang yang terlihat kaya yang hidup di ambang kebangkrutan. Ingatlah hal ini ketika dengan cepat menilai kesuksesan orang lain dan menetapkan tujuan Anda sendiri.

▪

Jika kekayaan adalah apa yang tidak Anda belanjakan, apa gunanya? Baiklah, izinkan saya meyakinkan Anda untuk menghemat uang.

10.

Save Money

The only factor you can control generates one of the only things that matters. How wonderful.

Biarkan saya meyakinkan Anda untuk menghemat uang.

Ini tidak akan lama.

Tapi itu tugas yang aneh, bukan?

Apakah orang perlu diyakinkan untuk menabung?

Pengamatan saya adalah, ya, banyak yang melakukannya.

Melewati tingkat pendapatan tertentu, orang dibagi menjadi tiga kelompok: Mereka yang menabung, mereka yang merasa tidak bisa menabung, dan mereka yang merasa tidak perlu menabung.

Ini untuk dua yang terakhir.

▪

Ide pertama—sederhana, tetapi mudah diabaikan—adalah bahwa membangun kekayaan tidak ada hubungannya dengan pendapatan atau hasil investasi Anda, dan banyak hubungannya dengan tingkat tabungan Anda.

Sebuah cerita singkat tentang kekuatan efisiensi.

Pada 1970-an dunia tampak seperti kehabisan minyak. Perhitungannya tidak sulit: Ekonomi global menggunakan banyak minyak, ekonomi global tumbuh, dan jumlah minyak yang bisa kita bor tidak bisa mengimbangi.

Kami tidak kehabisan minyak, syukurlah. Tapi itu bukan hanya karena kami menemukan lebih banyak minyak, atau bahkan menjadi lebih baik dalam mengeluarkannya dari tanah.

Alasan terbesar kami mengatasi krisis minyak adalah karena kami mulai membangun mobil, pabrik, dan rumah yang lebih hemat energi

daripada mereka dulu. Amerika Serikat menggunakan 60% lebih sedikit energi per dolar dari PDB saat ini dibandingkan pada tahun 1950.[32] Rata-rata mil per galon semua kendaraan di jalan telah berlipat ganda sejak 1975. Ford Taurus (sedan) 1989 rata-rata 18,0 MPG. Sebuah 2019 Chevy Suburban (SUV yang luar biasa besar) rata-rata 18,1 MPG.

Dunia menumbuhkan "kekayaan energi" bukan dengan meningkatkan energi yang dimilikinya, tetapi dengan mengurangi energi yang dibutuhkannya. Produksi minyak dan gas AS telah meningkat 65% sejak 1975, sementara konservasi dan efisiensi meningkat lebih dari dua kali lipat dari apa yang dapat kita lakukan dengan energi itu. Jadi mudah untuk melihat mana yang lebih penting.

Yang penting di sini adalah bahwa menemukan lebih banyak energi sebagian besar di luar kendali kita dan diselimuti ketidakpastian, karena bergantung pada campuran licin dari memiliki geologi, geografi, cuaca, dan geopolitik yang tepat. Tetapi menjadi lebih efisien dengan energi yang kita gunakan sebagian besar berada dalam kendali kita. Keputusan untuk membeli mobil yang lebih ringan atau mengendarai sepeda terserah Anda dan memiliki peluang 100% untuk meningkatkan efisiensi.

Hal yang sama berlaku dengan uang kita.

Hasil investasi bisa membuat Anda kaya. Tetapi apakah strategi investasi akan berhasil, dan berapa lama akan berhasil, dan apakah pasar akan bekerja sama, selalu diragukan. Hasil diselimuti ketidakpastian.

Penghematan dan penghematan pribadi—penghematan dan efisiensi keuangan—adalah bagian dari persamaan uang yang lebih dapat Anda kendalikan dan memiliki peluang 100% untuk menjadi seefektif sekarang ini di masa depan.

Jika Anda memandang membangun kekayaan sebagai sesuatu yang akan membutuhkan lebih banyak uang atau hasil investasi yang besar, Anda mungkin menjadi pesimis seperti kehancuran energi di tahun 1970-an. Jalan ke depan terlihat sulit dan di luar kendali Anda.

Jika Anda melihatnya sebagai didukung oleh penghematan dan efisiensi Anda sendiri, takdirnya lebih jelas.

Kekayaan hanyalah akumulasi sisa setelah Anda membelanjakan apa yang Anda ambil. Dan karena Anda dapat membangun kekayaan tanpa pendapatan yang tinggi, tetapi tidak memiliki peluang untuk membangun kekayaan tanpa tingkat tabungan yang tinggi, jelaslah mana yang lebih penting.

Lebih penting lagi, nilai kekayaan relatif terhadap apa yang Anda butuhkan.

Katakanlah Anda dan saya memiliki kekayaan bersih yang sama.

Dan katakan Anda investor yang lebih baik dari saya. Saya bisa mendapatkan 8% pengembalian tahunan dan Anda bisa mendapatkan 12% pengembalian tahunan.

Tapi saya lebih efisien dengan uang saya. Katakanlah saya membutuhkan setengah uang untuk bahagia sementara gaya hidup Anda bertambah secepat aset Anda.

Saya lebih baik dari Anda, meskipun menjadi investor yang lebih buruk. Saya mendapatkan lebih banyak manfaat dari investasi saya meskipun pengembaliannya lebih rendah.

Hal yang sama berlaku untuk pendapatan. Belajar bahagia dengan lebih sedikit uang menciptakan kesenjangan antara apa yang Anda miliki dan apa yang Anda inginkan—mirip dengan kesenjangan yang Anda dapatkan dari meningkatkan gaji Anda, tetapi lebih mudah dan lebih dalam kendali Anda.

Tingkat tabungan yang tinggi berarti memiliki pengeluaran yang lebih rendah daripada yang Anda bisa, dan memiliki pengeluaran yang lebih rendah berarti tabungan Anda lebih jauh daripada jika Anda membelanjakan lebih banyak.

Pikirkan hal ini dalam konteks berapa banyak waktu dan upaya yang dihabiskan untuk mencapai 0,1% dari kinerja investasi tahunan—jutaan jam penelitian, puluhan miliar dolar upaya dari para profesional—dan mudah untuk melihat apa yang berpotensi lebih penting atau layak dikejar .

Ada investor profesional yang bekerja 80 jam seminggu untuk menambahkan sepersepuluh persentase poin untuk pengembalian mereka ketika ada dua atau tiga poin persentase penuh gaya hidup mengasapi dalam keuangan mereka yang dapat dieksploitasi dengan sedikit usaha.

Pengembalian investasi yang besar dan gaji yang besar merupakan hal yang luar biasa ketika dapat dicapai, dan beberapa dapat mencapainya. Tetapi fakta bahwa ada begitu banyak upaya yang dilakukan di satu sisi persamaan keuangan dan begitu sedikit upaya yang dilakukan di sisi lain adalah peluang bagi kebanyakan orang.

Melewati tingkat pendapatan tertentu, yang Anda butuhkan hanyalah apa yang berada di bawah ego Anda.

Setiap orang membutuhkan dasar-dasarnya. Setelah mereka tercakup ada tingkat lain dari dasar-dasar yang nyaman, dan setelah itu ada dasar-dasar yang nyaman, menghibur, dan mencerahkan.

Tetapi pengeluaran di luar tingkat materialisme yang cukup rendah sebagian besar merupakan cerminan dari ego yang mendekati pendapatan, cara membelanjakan uang untuk menunjukkan kepada orang-orang bahwa Anda memiliki (atau memiliki) uang.

Pikirkan seperti ini, dan salah satu cara paling ampuh untuk meningkatkan tabungan Anda bukanlah dengan meningkatkan pendapatan Anda. Ini untuk meningkatkan kerendahan hati Anda.

Ketika Anda mendefinisikan tabungan sebagai kesenjangan antara ego Anda dan pendapatan Anda, Anda menyadari mengapa banyak orang dengan pendapatan yang layak menabung sangat sedikit. Ini adalah perjuangan sehari-hari melawan naluri untuk memperpanjang bulu merak Anda ke batas terluarnya dan mengikuti yang lain melakukan sama.

Orang-orang dengan kesuksesan keuangan pribadi yang bertahan lama—tidak harus mereka yang berpenghasilan tinggi—cenderung memiliki kecenderungan untuk tidak peduli dengan apa yang orang lain pikirkan tentang mereka.

Jadi kemampuan orang untuk menabung lebih dalam kendali mereka daripada yang mereka kira.

Penghematan dapat dibuat dengan pengeluaran yang lebih sedikit.

Anda dapat menghabiskan lebih sedikit jika Anda menginginkan lebih sedikit.

Dan keinginan Anda akan berkurang jika Anda tidak terlalu peduli dengan apa yang orang lain pikirkan tentang Anda.

Seperti yang sering saya perdebatkan dalam buku ini, uang lebih bergantung pada psikologi daripada keuangan.

Dan Anda tidak perlu alasan khusus untuk menabung.

Beberapa orang menyimpan uang untuk uang muka rumah, atau mobil baru, atau untuk masa pensiun.

Itu bagus, tentu saja.

Tetapi menabung tidak memerlukan tujuan untuk membeli sesuatu yang spesifik.

Anda dapat menabung hanya untuk menabung. Dan memang Anda harus.
Semua orang harus.

Hanya menabung untuk tujuan tertentu yang masuk akal di dunia yang dapat diprediksi.
Tapi milik kita tidak. Menabung adalah lindung nilai terhadap kemampuan hidup yang tak terelakkan untuk mengejutkan Anda pada saat yang paling buruk.

Manfaat lain dari penghematan yang tidak dikaitkan dengan tujuan pengeluaran adalah apa yang telah kita bahas di bab 7: mendapatkan kendali atas waktu Anda.

Semua orang tahu hal-hal nyata yang dibeli dengan uang. Hal-hal yang tidak berwujud lebih sulit untuk membungkus kepala Anda, sehingga cenderung tidak diperhatikan. Tetapi manfaat uang yang tidak berwujud bisa jauh lebih berharga dan mampu meningkatkan kebahagiaan Anda daripada hal-hal nyata yang menjadi target tabungan kita.

Tabungan tanpa tujuan pengeluaran memberi Anda pilihan dan fleksibilitas, kemampuan untuk menunggu dan kesempatan untuk menerkam. Ini memberi Anda waktu untuk berpikir. Ini memungkinkan Anda mengubah arah dengan persyaratan Anda sendiri.

Setiap sedikit tabungan seperti mengambil poin di masa depan yang akan dimiliki oleh orang lain dan memberikannya kembali kepada diri Anda sendiri.

Fleksibilitas dan kendali atas waktu Anda adalah pengembalian kekayaan yang tak terlihat.

Berapa pengembalian uang tunai di bank yang memberi Anda pilihan untuk mengubah karier, atau pensiun dini, atau bebas dari kekhawatiran?

Saya akan mengatakan itu tak terhitung.

Ini tak terhitung dalam dua cara. Itu sangat besar dan penting sehingga kita tidak bisa menentukan harganya. Tapi itu juga benar-benar tak terhitung—kita tidak bisa mengukurnya seperti kita bisa mengukur suku bunga—dan apa yang tidak bisa kita ukur cenderung kita abaikan.

Ketika Anda tidak memiliki kendali atas waktu Anda, Anda terpaksa menerima nasib buruk apa pun yang menimpa Anda. Tetapi jika Anda memiliki fleksibilitas, Anda memiliki waktu untuk menunggu kesempatan yang tidak perlu dipikirkan lagi untuk jatuh di pangkuan Anda.
Ini adalah pengembalian tersembunyi dari tabungan Anda.

Menabung di bank dengan bunga 0% sebenarnya bisa menghasilkan pengembalian yang luar biasa jika memberi Anda keleluasaan untuk mengambil pekerjaan dengan gaji lebih rendah tetapi lebih bertujuan, atau menunggu peluang investasi yang datang ketika mereka yang tidak fleksibel menjadi putus asa.

Dan pengembalian tersembunyi itu menjadi lebih penting.

Dunia dulunya hiper-lokal. Lebih dari 100 tahun yang lalu, 75% orang Amerika tidak memiliki telepon atau layanan surat biasa, menurut sejarawan Robert Gordon. Hal itu membuat persaingan menjadi hiper lokal. Seorang pekerja dengan kecerdasan rata-rata mungkin adalah yang terbaik di kota mereka, dan mereka diperlakukan seperti yang terbaik karena mereka tidak harus bersaing dengan pekerja yang lebih pintar di kota lain.

Itu sekarang berubah.

Dunia yang sangat terhubung berarti kumpulan talenta tempat Anda bersaing telah berubah dari ratusan atau ribuan di kota Anda menjadi jutaan atau miliaran di seluruh dunia. Hal ini terutama berlaku untuk pekerjaan yang mengandalkan bekerja dengan kepala versus otot Anda: mengajar, pemasaran, analisis, konsultasi, akuntansi, pemrograman, jurnalisme, dan bahkan kedokteran semakin bersaing dalam kumpulan bakat global. Lebih banyak bidang akan masuk dalam kategori ini karena digitalisasi menghapus batas-batas global— seperti "perangkat lunak memakan dunia," seperti yang dikatakan oleh kapitalis ventura Marc Andreesen.

Sebuah pertanyaan yang harus Anda tanyakan saat jangkauan kompetisi Anda meluas adalah, "Bagaimana saya menonjol?"

"Saya pintar" semakin menjadi jawaban yang buruk untuk pertanyaan itu, karena ada banyak orang pintar di dunia. Hampir 600 orang menguasai SAT setiap tahun. 7.000 lainnya datang dalam beberapa poin.
Dalam dunia pemenang-ambil-semua dan global, orang-orang seperti ini semakin menjadi pesaing langsung Anda.

Kecerdasan bukanlah keuntungan yang dapat diandalkan di dunia yang menjadi terhubung seperti yang kita miliki.

Tapi fleksibilitas.

Di dunia di mana kecerdasan sangat kompetitif dan banyak keterampilan teknis sebelumnya telah menjadi otomatis, keunggulan kompetitif condong ke keterampilan yang bernuansa dan lembut—seperti komunikasi, empati, dan, mungkin yang terpenting, fleksibilitas.

Jika Anda memiliki fleksibilitas, Anda dapat menunggu kesempatan yang baik, baik dalam karir Anda maupun untuk investasi Anda. Anda akan memiliki kesempatan yang lebih baik untuk dapat mempelajari keterampilan baru saat diperlukan. Anda akan merasa kurang mendesak untuk mengejar pesaing yang dapat melakukan hal-hal yang tidak dapat Anda lakukan, dan memiliki lebih banyak kelonggaran untuk menemukan hasrat dan ceruk pasar Anda dengan kecepatan Anda sendiri. Anda dapat menemukan rutinitas baru, langkah yang lebih lambat, dan memikirkan kehidupan dengan serangkaian asumsi yang berbeda. Kemampuan untuk melakukan hal-hal ketika kebanyakan orang lain tidak bisa adalah salah satu dari sedikit hal yang akan membedakan Anda di dunia di mana kecerdasan tidak lagi menjadi keuntungan yang berkelanjutan.

Memiliki kendali lebih besar atas waktu dan opsi Anda menjadi salah satu mata uang paling berharga di dunia.

Itulah mengapa lebih banyak orang dapat, dan lebih banyak orang harus, menghemat uang.

Anda tahu apa lagi yang harus mereka lakukan? Berhentilah mencoba menjadi begitu rasional.

Biarkan saya memberitahu Anda mengapa.

11.

Reasonable > Rational

Aiming to be mostly reasonable works better than trying to be coldly rational.

Anda bukan spreadsheet. Anda adalah orang. Orang yang kacau dan emosional.

Butuh beberapa saat bagi saya untuk memahami hal ini, tetapi begitu berhasil, saya menyadari bahwa itu adalah salah satu bagian terpenting dari keuangan.

Dengan itu datang sesuatu yang sering diabaikan: Jangan bertujuan untuk menjadi rasional dingin ketika membuat keputusan keuangan. Bertujuan untuk menjadi cukup masuk akal. Wajar lebih realistis dan Anda memiliki peluang lebih baik untuk bertahan dalam jangka panjang, yang paling penting saat mengelola uang.

Untuk menunjukkan kepada Anda apa yang saya maksud, izinkan saya menceritakan kisah seorang pria yang mencoba menyembuhkan sifilis dengan malaria.

▪

Julius Wagner-Jauregg adalah seorang psikiater abad ke-19 dengan dua keterampilan unik: Dia pandai mengenali pola, dan apa yang dilihat orang lain sebagai "gila" hanya dianggap "berani".

Spesialisasinya adalah pasien dengan neurosifilis parah—kemudian diagnosis fatal tanpa pengobatan yang diketahui. Dia mulai memperhatikan sebuah pola: pasien sifilis cenderung sembuh jika mereka mengalami nasib sial tambahan karena demam berkepanjangan karena penyakit yang tidak berhubungan.

Wagner-Jauregg berasumsi ini karena firasat yang telah ada selama berabad-abad tetapi dokter tidak mengerti dengan baik: demam berperan dalam membantu tubuh melawan infeksi.

Jadi dia melompat ke kesimpulan logis.

Pada awal 1900-an Wagner-Jauregg mulai menyuntik pasien dengan jenis tifus, malaria, dan cacar kelas bawah untuk memicu demam yang cukup kuat untuk membunuh sifilis mereka. Ini sama berbahayanya dengan kedengarannya. Beberapa pasiennya meninggal karena pengobatan. Dia akhirnya

menetap pada versi malaria yang lemah, karena dapat secara efektif dilawan dengan kina setelah beberapa hari demam yang menggetarkan tulang.

Setelah beberapa percobaan dan kesalahan yang tragis, eksperimennya berhasil. Wagner Jauregg melaporkan bahwa 6 dari 10 pasien sifilis yang diobati dengan "malarioterapi" pulih, dibandingkan dengan sekitar 3 dari 10 pasien yang dibiarkan sendiri. Ia memenangkan Hadiah Nobel dalam bidang kedokteran pada tahun 1927. Organisasi tersebut sekarang mencatat, "Pekerjaan utama yang membuat Wagner-Jauregg prihatin selama masa kerjanya adalah upaya untuk menyembuhkan penyakit mental dengan menimbulkan demam."[33]

Penisilin akhirnya membuat malarioterapi untuk pasien sifilis menjadi usang, syukurlah. Tetapi Wagner-Jauregg adalah satu-satunya dokter dalam sejarah yang tidak hanya mengakui peran demam dalam memerangi infeksi, tetapi juga meresepkannya sebagai pengobatan.

Demam selalu ditakuti dan misterius. Bangsa Romawi kuno menyembah Febris, Dewi yang melindungi orang dari demam. Jimat ditinggalkan di kuil untuk menenangkannya, berharap untuk mencegah getaran berikutnya.

Tapi Wagner-Jauregg menyukai sesuatu. Demam bukanlah gangguan yang tidak disengaja. Mereka memang memainkan peran dalam jalan tubuh menuju pemulihan. Kami sekarang memiliki bukti yang lebih baik dan lebih ilmiah tentang kegunaan demam dalam memerangi infeksi. Peningkatan suhu tubuh satu derajat telah terbukti memperlambat tingkat replikasi beberapa virus dengan faktor 200. "Banyak peneliti telah mengidentifikasi hasil yang lebih baik di antara pasien yang menunjukkan demam," tulis sebuah makalah NIH.[3ÿ] Rumah Sakit Anak Seattle termasuk bagian di situs webnya untuk mendidik orang tua yang mungkin panik dengan sedikit peningkatan suhu anak mereka: "Demam mengaktifkan sistem kekebalan tubuh. Mereka membantu tubuh melawan infeksi. Demam normal antara 100 ° dan 104 ° f baik untuk anak-anak yang sakit."[3ÿ]

Tapi di situlah sains berakhir dan kenyataan mengambil alih.

Demam hampir secara universal dilihat sebagai hal yang buruk. Mereka diobati dengan obat-obatan seperti Tylenol untuk menguranginya secepat kemunculannya. Meskipun

jutaan tahun evolusi sebagai mekanisme pertahanan, tidak ada orang tua, tidak ada pasien, sedikit dokter, dan tentu saja tidak ada perusahaan obat yang memandang demam sebagai sesuatu selain kemalangan yang harus dihilangkan.

Pandangan ini tidak sesuai dengan ilmu pengetahuan yang diketahui. Sebuah penelitian dengan tegas mengatakan: “Pengobatan demam adalah hal yang umum di lingkungan ICU dan kemungkinan terkait dengan dogma standar daripada praktik berbasis bukti.”[3]ÿ Howard Markel, direktur Center for the History of Medicine, pernah berkata tentang fobia demam: “ Ini adalah praktik budaya yang menyebar seluas penyakit menular yang ada di belakangnya.”[3]ÿ

Mengapa ini terjadi? Jika demam bermanfaat, mengapa kita melawannya secara universal?

Saya tidak berpikir itu rumit: Demam menyakitkan. Dan orang-orang tidak ingin terluka.

Itu dia.

Tujuan seorang dokter bukan hanya untuk menyembuhkan penyakit. Ini untuk menyembuhkan penyakit dalam batas-batas yang wajar dan dapat ditoleransi oleh pasien. Demam dapat memiliki manfaat kecil dalam memerangi infeksi, tetapi mereka menyakitkan. Dan saya pergi ke dokter untuk berhenti sakit. Saya tidak peduli tentang studi double-blind ketika saya menggigil di bawah selimut. Jika Anda memiliki pil yang dapat menghentikan demam, berikan kepada saya sekarang.

Mungkin rasional untuk menginginkan demam jika Anda memiliki infeksi. Tapi itu tidak masuk akal.

Filosofi itu—bertujuan untuk bersikap masuk akal dan bukannya rasional—adalah satu lagi yang harus dipertimbangkan orang ketika membuat keputusan dengan uang mereka.

▪

Keuangan akademik dikhususkan untuk menemukan strategi investasi yang optimal secara matematis. Teori saya sendiri adalah bahwa, di dunia nyata,

orang tidak menginginkan strategi yang optimal secara matematis. Mereka menginginkan strategi yang memaksimalkan seberapa baik mereka tidur di malam hari.

Harry Markowitz memenangkan Hadiah Nobel untuk mengeksplorasi tradeoff matematis antara risiko dan pengembalian. Dia pernah ditanya bagaimana dia menginvestasikan uangnya sendiri, dan menggambarkan alokasi portofolionya pada 1950-an, ketika modelnya pertama kali dikembangkan:

Saya membayangkan kesedihan saya jika pasar saham naik dan saya tidak berada di dalamnya—atau jika pasar saham turun dan saya sepenuhnya berada di dalamnya. Niat saya adalah untuk meminimalkan penyesalan masa depan saya. Jadi saya membagi kontribusi saya 50/50 antara obligasi dan ekuitas.

Markowitz akhirnya mengubah strategi investasinya, melakukan diversifikasi campuran. Tapi dua hal di sini penting.

Salah satunya adalah bahwa "meminimalkan penyesalan di masa depan" sulit untuk dirasionalisasikan di atas kertas tetapi mudah untuk dibenarkan dalam kehidupan nyata. Seorang investor rasional membuat keputusan berdasarkan fakta numerik. Seorang investor yang masuk akal menempatkan mereka di ruang konferensi yang dikelilingi oleh rekan kerja yang ingin Anda hargai, dengan pasangan yang tidak ingin Anda kecewakan, atau dihakimi oleh pesaing konyol namun realistis yang merupakan saudara ipar Anda. , tetangga Anda, dan keraguan pribadi Anda sendiri. Berinvestasi memiliki komponen sosial yang sering diabaikan jika dilihat dari kacamata finansial yang ketat.

Yang kedua adalah bahwa ini baik-baik saja. Jason Zweig, yang melakukan wawancara ketika Markowitz menggambarkan bagaimana dia berinvestasi, kemudian mencerminkan:

Pandangan saya sendiri adalah bahwa orang tidak rasional atau irasional. Kami adalah manusia. Kami tidak suka berpikir lebih keras dari yang kami butuhkan, dan kami memiliki tuntutan yang tak henti-hentinya atas perhatian kami. Dilihat dari sudut itu, tidak ada yang mengejutkan tentang fakta bahwa pelopor portofolio modern

teori membangun portofolio awalnya dengan begitu sedikit perhatian untuk penelitiannya sendiri. Juga tidak mengherankan bahwa dia menyesuaikannya nanti.

Markowitz bukanlah rasional atau irasional. Dia masuk akal.

Apa yang sering diabaikan dalam keuangan adalah bahwa sesuatu bisa benar secara teknis tetapi secara kontekstual tidak masuk akal.

Pada tahun 2008 sepasang peneliti dari Yale menerbitkan sebuah penelitian yang menyatakan penabung muda harus membebani rekening pensiun mereka dengan menggunakan margin dua banding satu (hutang dua dolar untuk setiap dolar uang mereka sendiri) saat membeli saham. Ini menyarankan investor mengurangi leverage itu seiring bertambahnya usia, yang memungkinkan penabung mengambil lebih banyak risiko ketika mereka masih muda dan dapat menangani rollercoaster pasar yang diperbesar, dan lebih sedikit ketika mereka lebih tua.

Bahkan jika menggunakan leverage membuat Anda terhapus ketika Anda masih muda (jika Anda menggunakan margin dua banding satu, penurunan pasar 50% membuat Anda tidak memiliki apa-apa) para peneliti menunjukkan penabung masih akan lebih baik dalam jangka panjang selama mereka memilih sendiri kembali, mengikuti rencana, dan terus menabung di akun leverage dua-ke-satu sehari setelah dihapuskan.

Matematika bekerja di atas kertas. Ini adalah strategi yang rasional.

Tapi itu hampir tidak masuk akal tidak masuk akal.

Tidak ada orang normal yang bisa melihat 100% dari akun pensiun mereka menguap dan begitu tidak bertahap sehingga mereka melanjutkan strategi tanpa terpengaruh. Mereka akan berhenti, mencari pilihan lain, dan mungkin menuntut penasihat keuangan mereka.

Para peneliti berpendapat bahwa ketika menggunakan strategi mereka "kekayaan pensiun yang diharapkan adalah 90% lebih tinggi dibandingkan dengan dana siklus hidup." Ini juga 100% kurang masuk akal.

-

-

Faktanya, ada alasan rasional untuk mendukung apa yang tampak seperti keputusan yang tidak rasional.

Ini satu: Izinkan saya menyarankan Anda mencintai investasi Anda.

Ini bukan nasihat tradisional. Hampir merupakan lencana kehormatan bagi investor untuk mengklaim bahwa mereka tidak memiliki emosi tentang investasi mereka, karena tampaknya rasional.

Tetapi jika kurangnya emosi tentang strategi Anda atau saham yang Anda miliki meningkatkan kemungkinan Anda akan menjauh dari mereka ketika mereka menjadi sulit, apa yang tampak seperti pemikiran rasional menjadi kewajiban. Investor yang masuk akal yang menyukai strategi mereka yang secara teknis tidak sempurna memiliki keunggulan, karena mereka cenderung bertahan dengan strategi tersebut.

Ada beberapa variabel keuangan yang lebih berkorelasi dengan kinerja daripada komitmen terhadap strategi selama tahun-tahun rampingnya—baik jumlah kinerja maupun peluang untuk menangkapnya selama periode waktu tertentu. Peluang historis menghasilkan uang di pasar AS adalah 50/50 selama periode satu hari, 68% dalam periode satu tahun, 88% dalam periode 10 tahun, dan (sejauh ini) 100% dalam periode 20 tahun. Apa pun yang membuat Anda tetap dalam permainan memiliki keuntungan yang dapat diukur.

Jika Anda melihat "lakukan apa yang Anda sukai" sebagai panduan untuk kehidupan yang lebih bahagia, itu terdengar seperti nasihat kue keberuntungan yang kosong. Jika Anda melihatnya sebagai hal yang memberikan daya tahan yang diperlukan untuk menempatkan peluang keberhasilan yang dapat diukur sesuai keinginan Anda, Anda menyadari itu harus menjadi bagian terpenting dari strategi keuangan apa pun.

Investasikan di perusahaan menjanjikan yang tidak Anda pedulikan, dan Anda mungkin menikmatinya saat semuanya berjalan baik. Tetapi ketika air pasang mau tidak mau berubah, Anda tiba-tiba kehilangan uang untuk sesuatu yang tidak Anda minati. Ini adalah beban ganda, dan jalan yang paling tidak tahan adalah pindah ke sesuatu yang lain. Jika Anda bersemangat untuk memulai perusahaan—Anda menyukai misi, produk, tim,

sains, apa pun—saat-saat sulit yang tak terhindarkan ketika Anda kehilangan uang atau perusahaan membutuhkan bantuan ditumpulkan oleh fakta bahwa setidaknya Anda merasa menjadi bagian dari sesuatu yang berarti. Itu bisa menjadi motivasi penting yang mencegah Anda menyerah dan terus maju.

Ada beberapa waktu lain ketika lebih baik bersikap masuk akal daripada rasional dengan uang.

Ada "bias rumah" yang terdokumentasi dengan baik, di mana orang lebih suka berinvestasi di perusahaan dari negara tempat mereka tinggal sementara mengabaikan 95%+ lainnya di planet ini. Itu tidak rasional, sampai Anda menganggap bahwa berinvestasi secara efektif memberikan uang kepada orang asing. Jika keakraban membantu Anda mengambil lompatan keyakinan yang diperlukan untuk tetap mendukung orang asing itu, itu masuk akal.

Perdagangan harian dan memilih saham individual tidak rasional bagi sebagian besar investor—kemungkinannya sangat bertentangan dengan kesuksesan Anda. Tapi keduanya masuk akal dalam jumlah kecil jika mereka menggaruk gatal cukup keras untuk meninggalkan sisa investasi Anda yang lebih beragam sendirian. Investor Josh Brown, yang mengadvokasi dan sebagian besar memiliki dana yang terdiversifikasi, pernah menjelaskan mengapa dia juga memiliki segelintir saham individu: “Saya tidak membeli saham individu karena saya pikir saya akan menghasilkan alpha [outperformance]. Saya suka saham dan sudah sejak saya berusia 20 tahun. Dan itu uang saya, saya bisa melakukan apa saja.” Cukup masuk akal.

Sebagian besar perkiraan tentang ke mana arah ekonomi dan pasar saham selanjutnya sangat buruk, tetapi membuat perkiraan itu masuk akal. Sulit untuk bangun di pagi hari dan mengatakan pada diri sendiri bahwa Anda tidak tahu apa yang akan terjadi di masa depan, meskipun itu benar. Bertindak berdasarkan perkiraan investasi itu berbahaya. Tapi saya mengerti mengapa orang mencoba memprediksi apa yang akan terjadi tahun depan. Itu sifat manusia. Ini masuk akal.

Jack Bogle, mendiang pendiri Vanguard, menghabiskan karirnya untuk mempromosikan investasi indeks pasif berbiaya rendah. Banyak yang menganggap menarik bahwa putranya menemukan karier sebagai hedge fund aktif dan manajer reksa dana. Bogle—pria yang mengatakan bayaran tinggi

dana melanggar "aturan aritmatika yang sederhana"—menginvestasikan sebagian dari uangnya sendiri ke dalam dana putranya. Apa penjelasannya?

“Kami melakukan beberapa hal untuk alasan keluarga,” kata Bogle kepada The Wall Street Journal. "Jika tidak konsisten, yah, hidup tidak selalu konsisten."[3ÿ]

Memang, jarang ada.

12.
Surprise!

History is the study of change, ironically used as a map of the future.

Profesor Stanford Scott Sagan pernah mengatakan sesuatu yang setiap orang yang mengikuti ekonomi atau pasar investasi harus menggantung di dinding mereka: "Hal-hal yang belum pernah terjadi sebelumnya terjadi sepanjang waktu."

Sejarah sebagian besar studi tentang peristiwa mengejutkan. Tetapi ini sering digunakan oleh investor dan ekonom sebagai panduan yang tak tergoyahkan untuk masa depan.

Apakah Anda melihat ironi?

Apakah kamu melihat masalahnya?

Adalah cerdas untuk memiliki apresiasi yang mendalam terhadap sejarah ekonomi dan investasi. Sejarah membantu kita mengkalibrasi harapan kita, mempelajari di mana orang cenderung salah, dan menawarkan panduan kasar tentang apa yang cenderung berhasil. Tapi itu sama sekali bukan peta masa depan.

Jebakan yang membuat banyak investor jatuh adalah apa yang saya sebut kekeliruan "sejarawan sebagai nabi": Ketergantungan yang berlebihan pada data masa lalu sebagai sinyal untuk kondisi masa depan di bidang di mana inovasi dan perubahan adalah sumber kehidupan kemajuan.

Anda tidak bisa menyalahkan investor karena melakukan ini. Jika Anda memandang investasi sebagai ilmu yang sulit, sejarah harus menjadi panduan yang sempurna untuk masa depan. Ahli geologi dapat melihat satu miliar tahun data historis dan membentuk model tentang bagaimana bumi berperilaku. Ahli meteorologi juga bisa. Dan dokter—ginjal beroperasi dengan cara yang sama pada tahun 2020 seperti pada tahun 1020.

Tetapi investasi bukanlah ilmu yang sulit. Ini adalah sekelompok besar orang yang membuat keputusan yang tidak sempurna dengan informasi terbatas tentang hal-hal yang akan berdampak besar pada kesejahteraan mereka, yang bahkan dapat membuat orang pintar menjadi gugup, serakah, dan paranoid.

Richard Feynman, fisikawan hebat, pernah berkata, "Bayangkan betapa sulitnya fisika jika elektron memiliki perasaan." Nah, investor punya perasaan. Cukup banyak dari mereka. Itulah mengapa sulit untuk memprediksi apa yang akan mereka lakukan selanjutnya hanya berdasarkan apa yang mereka lakukan di masa lalu.

Landasan ekonomi adalah bahwa segala sesuatunya berubah dari waktu ke waktu, karena tangan tak terlihat membenci apa pun yang tetap terlalu baik atau terlalu buruk tanpa batas. Investor Bill Bonner pernah menggambarkan bagaimana Mr. Market bekerja: "Dia mengenakan kaus 'Kapitalisme di Tempat Kerja' dan palu godam di tangannya." Beberapa hal tetap sama untuk waktu yang lama, yang berarti kita tidak dapat memperlakukan sejarawan sebagai nabi.

Penggerak terpenting dari segala sesuatu yang terkait dengan uang adalah kisah yang diceritakan orang pada diri mereka sendiri dan preferensi yang mereka miliki terhadap barang dan jasa. Hal-hal itu tidak cenderung duduk diam. Mereka berubah dengan budaya dan generasi. Mereka selalu berubah dan akan selalu.

Trik mental yang kita mainkan pada diri kita sendiri di sini adalah kekaguman berlebihan terhadap orang-orang yang pernah melakukannya, melakukan itu, dalam hal uang. Mengalami peristiwa tertentu tidak selalu membuat Anda memenuhi syarat untuk mengetahui apa yang akan terjadi selanjutnya. Kenyataannya jarang terjadi, karena pengalaman menyebabkan terlalu percaya diri lebih dari kemampuan meramalkan.

Investor Michael Batnick pernah menjelaskan hal ini dengan baik. Dihadapkan dengan argumen bahwa hanya sedikit investor yang siap dengan kenaikan suku bunga karena mereka tidak pernah mengalaminya—periode besar terakhir kenaikan suku bunga terjadi hampir 40 tahun yang lalu—ia berpendapat bahwa itu tidak masalah, karena mengalami atau bahkan mempelajari apa terjadi di masa lalu mungkin tidak berfungsi sebagai panduan apa pun tentang apa yang akan terjadi ketika tarif naik di masa depan:

Terus? Akankah kenaikan suku bunga saat ini terlihat seperti yang terakhir, atau yang sebelumnya? Akankah kelas aset yang berbeda berperilaku serupa, sama, atau sebaliknya?

Di satu sisi, orang-orang yang telah berinvestasi melalui peristiwa 1987, 2000 dan 2008 telah mengalami banyak pasar yang berbeda. Di sisi lain, bukankah mungkin pengalaman ini bisa menyebabkan rasa percaya diri yang berlebihan? Gagal mengakui bahwa Anda salah? Berlabuh ke hasil sebelumnya?

Dua hal berbahaya terjadi ketika Anda terlalu mengandalkan sejarah investasi sebagai panduan untuk apa yang akan terjadi selanjutnya.

1. Anda kemungkinan besar akan melewatkan kejadian-kejadian outlier yang paling banyak menggerakkan jarum.

Peristiwa terpenting dalam data historis adalah outlier besar, peristiwa pemecah rekor. Merekalah yang menggerakkan jarum dalam ekonomi dan pasar saham. Depresi Besar. Perang dunia II.
Gelembung dot-com. 11 September. Kecelakaan perumahan pada pertengahan 2000-an. Beberapa peristiwa outlier memainkan peran yang sangat besar karena mereka memengaruhi begitu banyak peristiwa yang tidak terkait di belakangnya.

Lima belas miliar orang lahir pada abad ke-19 dan ke-20. Tetapi coba bayangkan betapa berbedanya ekonomi global—dan seluruh dunia—saat ini jika hanya tujuh di antaranya yang tidak pernah ada:

Adolf Hitler

Joseph Stalin

Mao Zedong

Prinsip Gavrilo

Thomas Edison

Bill Gates

Martin Luther King

Saya bahkan tidak yakin itu daftar yang paling berarti. Namun hampir semua hal tentang dunia saat ini—mulai dari perbatasan, teknologi, hingga norma sosial—akan berbeda jika ketujuh orang ini tidak meninggalkan jejak mereka. Cara lain untuk mengatakan ini adalah bahwa 0,00000000004% orang bertanggung jawab atas mungkin sebagian besar arah dunia selama abad terakhir.

Hal yang sama berlaku untuk proyek, inovasi, dan acara. Bayangkan abad terakhir tanpa:

Depresi Hebat

perang dunia II

Proyek Manhattan

Vaksin

Antibiotik

ARPANET

11 September

Runtuhnya Uni Soviet

Berapa banyak proyek dan peristiwa yang terjadi di abad ke-20? Miliaran, triliunan—siapa tahu. Tapi delapan itu sendiri berdampak pada tatanan dunia lebih besar daripada yang lain.

Hal yang membuat acara ekor mudah untuk kurang dihargai adalah betapa mudahnya meremehkan bagaimana hal-hal digabungkan. Bagaimana, misalnya, 9/11 mendorong Federal Reserve untuk memangkas suku bunga, yang membantu mendorong gelembung perumahan, yang menyebabkan krisis keuangan, yang menyebabkan pasar pekerjaan yang buruk, yang menyebabkan puluhan juta orang mencari pendidikan tinggi, yang menghasilkan $1,6 triliun pinjaman mahasiswa dengan tingkat default 10,8%. Tidaklah intuitif untuk menghubungkan 19 pembajak dengan bobot pinjaman mahasiswa saat ini, tetapi itulah yang terjadi di dunia yang didorong oleh beberapa peristiwa ekor outlier.

Sebagian besar dari apa yang terjadi pada saat tertentu dalam ekonomi global dapat dikaitkan dengan beberapa peristiwa masa lalu yang hampir mustahil untuk diprediksi.

Plot paling umum dari sejarah ekonomi adalah peran kejutan.
Alasan kejutan terjadi bukan karena model kita salah atau kecerdasan kita rendah. Itu karena kemungkinan Adolf Hitler

orang tua berdebat pada malam sembilan bulan sebelum dia lahir sama seperti mereka mengandung anak. Teknologi sulit diprediksi karena Bill Gates mungkin telah meninggal karena polio jika Jonas Salk menjadi rewel dan menyerah dalam pencariannya untuk menemukan vaksin. Alasan kami tidak dapat memprediksi pertumbuhan pinjaman pelajar adalah karena penjaga keamanan bandara mungkin telah menyita pisau pembajak pada 9/11. Itu saja.

Masalahnya adalah kita sering menggunakan peristiwa seperti Depresi Hebat dan Perang Dunia II untuk memandu pandangan kita tentang hal-hal seperti skenario terburuk ketika memikirkan pengembalian investasi di masa depan. Tetapi peristiwa-peristiwa yang memecahkan rekor itu tidak memiliki preseden ketika itu terjadi. Jadi peramal yang mengasumsikan peristiwa terburuk (dan terbaik) di masa lalu akan cocok dengan peristiwa terburuk (dan terbaik) di masa depan tidak mengikuti sejarah; mereka secara tidak sengaja berasumsi bahwa sejarah peristiwa yang belum pernah terjadi sebelumnya tidak berlaku untuk masa depan.

Nassim Taleb menulis dalam bukunya Fooled By Randomness:

Di Mesir Firaun … ahli-ahli Taurat melacak tanda air sungai Nil yang tinggi dan menggunakannya sebagai perkiraan untuk skenario terburuk di masa depan.

Hal yang sama dapat dilihat pada reaktor nuklir Fukushima, yang mengalami kegagalan bencana pada tahun 2011 ketika tsunami melanda. Itu telah dibangun untuk menahan gempa sejarah terburuk di masa lalu, dengan pembangun tidak membayangkan jauh lebih buruk — dan tidak berpikir bahwa peristiwa masa lalu yang terburuk harus menjadi kejutan, karena tidak memiliki preseden.

Ini bukan kegagalan analisis. Ini adalah kegagalan imajinasi. Menyadari masa depan mungkin tidak terlihat seperti masa lalu adalah jenis keterampilan khusus yang umumnya tidak dipandang tinggi oleh komunitas peramalan keuangan.

Pada jamuan makan malam tahun 2017 yang saya hadiri di New York, Daniel Kahneman ditanyai bagaimana investor harus merespons ketika perkiraan kami salah.

Dia berkata:

Setiap kali kita dikejutkan oleh sesuatu, bahkan jika kita mengakui bahwa kita melakukan kesalahan, kita berkata, 'Oh, saya tidak akan pernah melakukan kesalahan itu lagi.' Namun, pada kenyataannya, yang harus Anda pelajari ketika melakukan kesalahan karena Anda tidak mengantisipasi sesuatu adalah bahwa dunia sulit untuk diantisipasi. Itulah pelajaran yang benar untuk dipelajari dari kejutan: bahwa dunia ini mengejutkan.

Pelajaran yang benar untuk dipelajari dari kejutan adalah bahwa dunia ini mengejutkan. Bukan berarti kita harus menggunakan kejutan masa lalu sebagai panduan untuk batasan masa depan; bahwa kita harus menggunakan kejutan masa lalu sebagai pengakuan bahwa kita tidak tahu apa yang mungkin terjadi selanjutnya.

Peristiwa ekonomi paling penting di masa depan—hal-hal yang paling menggerakkan jarum suntik—adalah hal-hal yang sedikit atau tidak ada panduannya dalam sejarah. Mereka akan menjadi peristiwa yang belum pernah terjadi sebelumnya. Sifat mereka yang belum pernah terjadi sebelumnya berarti kita tidak akan siap untuk mereka, yang merupakan bagian dari apa yang membuat mereka begitu berdampak. Ini berlaku untuk peristiwa menakutkan seperti resesi dan perang, dan peristiwa besar seperti inovasi.

Saya yakin dengan prediksi itu karena kejutan yang paling menggerakkan jarum adalah satu ramalan yang akurat di hampir setiap titik dalam sejarah.

2. Sejarah dapat menjadi panduan yang menyesatkan untuk masa depan ekonomi dan pasar saham karena tidak memperhitungkan perubahan struktural yang relevan dengan dunia saat ini.

Pertimbangkan beberapa yang besar.

401(k) berusia 42 tahun. Roth IRA lebih muda, dibuat pada 1990-an. Jadi nasihat dan analisis keuangan pribadi tentang bagaimana orang Amerika menabung untuk masa pensiun hari ini tidak secara langsung dapat dibandingkan dengan apa yang masuk akal hanya satu generasi yang lalu. Kami memiliki opsi baru.
Hal-hal berubah.

Atau ambil modal usaha. Hampir tidak ada 25 tahun yang lalu. Ada dana modal ventura tunggal hari ini yang lebih besar dari seluruh industri satu generasi yang lalu.ÿÿ Dalam memoarnya, pendiri Nike Phil Knight menulis tentang hari-hari awalnya dalam bisnis:

Tidak ada yang namanya modal ventura. Seorang wirausahawan muda yang bercita-cita memiliki sangat sedikit tempat untuk dituju, dan tempat-tempat itu semuanya dijaga oleh penjaga gerbang yang menghindari risiko tanpa imajinasi. Dengan kata lain, bankir.

Artinya, pada dasarnya, semua data historis beberapa dekade yang lalu tentang bagaimana startup dibiayai sudah ketinggalan zaman. Apa yang kita ketahui tentang siklus investasi dan tingkat kegagalan startup bukanlah dasar sejarah yang dalam untuk dipelajari, karena cara perusahaan didanai saat ini adalah paradigma sejarah yang baru.

Atau ambil pasar umum. S&P 500 tidak memasukkan saham keuangan sampai tahun 1976; hari ini, keuangan membuat 16% dari indeks. Saham teknologi hampir tidak ada 50 tahun yang lalu. Hari ini, mereka lebih dari seperlima dari indeks. Aturan akuntansi telah berubah dari waktu ke waktu.
Begitu juga dengan pengungkapan, audit, dan jumlah likuiditas pasar.
Hal-hal berubah.

Waktu antara resesi AS telah berubah secara dramatis selama 150 tahun terakhir:



Waktu rata-rata antara resesi telah berkembang dari sekitar dua tahun di akhir 1800-an menjadi lima tahun di awal abad ke-20 hingga delapan tahun selama setengah abad terakhir.

Saat saya menulis ini, sepertinya kita akan memasuki resesi—12 tahun sejak resesi terakhir dimulai pada Desember 2007. Itu adalah jarak terpanjang antara resesi sejak sebelum Perang Saudara.

Ada banyak teori tentang mengapa resesi menjadi lebih jarang. Salah satunya adalah bahwa The Fed lebih baik dalam mengelola siklus bisnis, atau setidaknya memperpanjangnya. Alasan lainnya adalah bahwa industri berat lebih rentan terhadap kelebihan produksi boom-and-bust daripada industri jasa yang mendominasi selama 50 tahun terakhir. Pandangan pesimistis adalah bahwa kita sekarang memiliki lebih sedikit resesi, tetapi ketika terjadi, resesi lebih kuat dari sebelumnya. Untuk argumen kami, itu tidak terlalu penting

apa yang menyebabkan perubahan itu. Yang penting adalah bahwa semuanya jelas berubah.

Untuk menunjukkan bagaimana perubahan bersejarah ini memengaruhi keputusan investasi, pertimbangkan karya seorang pria yang diyakini banyak orang sebagai salah satu pemikir investasi terbesar sepanjang masa: Benjamin Graham.

Buku klasik Graham, The Intelligent Investor, lebih dari sekadar teori. Ini memberikan arahan praktis seperti formula yang dapat digunakan investor untuk membuat keputusan investasi yang cerdas.

Saya membaca buku Graham ketika saya masih remaja, belajar tentang investasi untuk pertama kalinya. Rumus-rumus yang disajikan dalam buku itu menarik bagi saya, karena secara harfiah merupakan petunjuk langkah demi langkah tentang cara menjadi kaya. Ikuti saja petunjuknya. Tampaknya sangat mudah.

Tetapi sesuatu menjadi jelas ketika Anda mencoba menerapkan beberapa formula ini: hanya sedikit yang benar-benar berfungsi.

Graham menganjurkan pembelian perdagangan saham kurang dari aset kerja bersih mereka — pada dasarnya uang tunai di bank dikurangi semua hutang. Kedengarannya bagus, tetapi hanya sedikit saham yang benar-benar diperdagangkan semurah itu lagi— selain, katakanlah, satu sen saham yang dituduh melakukan penipuan akuntansi.

Salah satu kriteria Graham menginstruksikan investor konservatif untuk menghindari perdagangan saham lebih dari 1,5 kali nilai buku. Jika Anda mengikuti aturan ini selama dekade terakhir, Anda hampir tidak memiliki apa-apa selain asuransi dan saham bank. Tidak ada dunia di mana itu baik-baik saja.

The Intelligent Investor adalah salah satu buku investasi terbesar sepanjang masa. Tapi saya tidak tahu satu investor yang telah berhasil menerapkan formula yang diterbitkan Graham dengan baik. Buku ini penuh dengan hikmat—mungkin lebih dari buku investasi mana pun yang pernah diterbitkan. Tapi sebagai panduan bagaimana, itu dipertanyakan.

Apa yang terjadi? Apakah Graham seorang pemain sandiwara yang terdengar bagus tetapi nasihatnya tidak berhasil? Tidak semuanya. Dia sangat sukses

investor itu sendiri.

Tapi dia praktis. Dan dia adalah seorang pelawan sejati. Dia tidak begitu terikat dengan ide-ide investasi sehingga dia akan tetap berpegang pada mereka ketika terlalu banyak investor lain menangkap teori-teori itu, membuatnya begitu populer sehingga membuat potensi mereka tidak berguna. Jason Zweig—yang memberi anotasi pada versi buku Graham yang lebih baru—pernah menulis:

Graham terus-menerus bereksperimen dan menguji ulang asumsinya dan mencari tahu apa yang berhasil—bukan apa yang berhasil kemarin tetapi apa yang berhasil hari ini. Dalam setiap edisi revisi The Intelligent Investor, Graham membuang rumus-rumus yang disajikan dalam edisi sebelumnya dan menggantinya dengan yang baru, menyatakan, dalam arti, bahwa "itu tidak berfungsi lagi, atau tidak berfungsi sebaik yang mereka gunakan. ke; ini adalah formula yang tampaknya bekerja lebih baik sekarang."

Salah satu kritik umum yang dibuat Graham adalah bahwa semua formula dalam edisi 1972 sudah kuno. Satu-satunya tanggapan yang tepat untuk kritik ini adalah dengan mengatakan: "Tentu saja! Rumus-rumus itulah yang ia gunakan untuk menggantikan rumus-rumus pada edisi 1965, yang menggantikan rumus-rumus pada edisi 1954, yang pada gilirannya menggantikan rumus-rumus dari edisi 1949, yang digunakan untuk menambah rumus-rumus asli yang ia hadirkan di Security. Analisis pada tahun 1934."

Graham meninggal pada tahun 1976. Jika formula yang dia anjurkan dibuang dan diperbarui lima kali antara tahun 1934 dan 1972, menurut Anda seberapa relevankah formula tersebut pada tahun 2020? Atau akan di tahun 2050?

Tepat sebelum dia meninggal, Graham ditanya apakah analisis terperinci atas saham individu—taktik yang membuatnya terkenal—tetap menjadi strategi yang disukainya. Dia menjawab:

Secara umum, tidak. Saya tidak lagi menganjurkan teknik analisis keamanan yang rumit untuk menemukan peluang nilai yang unggul. Ini adalah kegiatan yang bermanfaat, katakanlah, 40 tahun yang lalu, ketika buku teks kami pertama kali diterbitkan. Tetapi situasinya telah banyak berubah sejak saat itu.

Yang berubah adalah: Persaingan tumbuh saat peluang menjadi terkenal; teknologi membuat informasi lebih mudah diakses; dan industri berubah ketika ekonomi bergeser dari sektor industri ke teknologi, yang memiliki siklus bisnis dan modal yang berbeda

menggunakan.

Hal-hal berubah.

Sebuah kekhasan yang menarik dari sejarah investasi adalah bahwa semakin jauh Anda melihat ke belakang, semakin besar kemungkinan Anda untuk memeriksa dunia yang tidak lagi berlaku untuk hari ini. Banyak investor dan ekonom merasa nyaman mengetahui perkiraan mereka didukung oleh beberapa dekade, bahkan berabad-abad, data. Tetapi karena ekonomi berkembang, sejarah terkini sering kali merupakan panduan terbaik untuk masa depan, karena lebih mungkin mencakup kondisi penting yang relevan dengan masa depan.

Ada ungkapan umum dalam berinvestasi, yang biasanya digunakan untuk mengejek, bahwa "Kali ini berbeda." Jika Anda perlu membantah seseorang yang memprediksi masa depan tidak akan mencerminkan masa lalu dengan sempurna, katakan, "Oh, jadi menurut Anda kali ini berbeda?" dan jatuhkan mikrofon. Itu berasal dari pandangan investor John Templeton bahwa “Empat kata paling berbahaya dalam berinvestasi adalah, 'kali ini berbeda.'”

Templeton, bagaimanapun, mengakui bahwa itu berbeda setidaknya 20% dari waktu. Dunia berubah. Tentu saja. Dan perubahan itulah yang paling penting dari waktu ke waktu. Michael Batnick mengatakan: “Dua belas kata paling berbahaya dalam berinvestasi adalah, 'Empat kata paling berbahaya dalam berinvestasi adalah, 'kali ini berbeda.'”

Bukan berarti kita harus mengabaikan sejarah ketika memikirkan uang. Tapi ada nuansa penting: Semakin jauh Anda melihat sejarah, semakin umum takeaways Anda. Hal-hal umum seperti hubungan orang dengan keserakahan dan ketakutan, bagaimana mereka berperilaku di bawah tekanan, dan bagaimana mereka merespons insentif cenderung stabil pada waktunya. Sejarah uang berguna untuk hal-hal semacam itu.

Namun tren spesifik, perdagangan spesifik, sektor spesifik, hubungan sebab akibat spesifik tentang pasar, dan apa yang harus dilakukan orang dengan uang mereka selalu merupakan contoh evolusi yang sedang berlangsung. Sejarawan bukanlah nabi.

Pertanyaannya, kemudian, bagaimana seharusnya kita memikirkan dan merencanakan masa depan? Mari kita lihat di bab selanjutnya.

13.

Room for Error

The most important part of every plan is planning on your plan not going according to plan.

Beberapa contoh terbaik dari perilaku keuangan cerdas dapat ditemukan di tempat yang tidak terduga: Kasino Las Vegas.

Tidak di antara semua pemain, tentu saja. Tetapi sekelompok kecil pemain blackjack yang berlatih menghitung kartu dapat mengajari orang biasa sesuatu yang sangat penting tentang mengelola uang: pentingnya ruang untuk kesalahan.

▪

Dasar-dasar penghitungan kartu blackjack sederhana:

Tidak ada yang bisa mengetahui dengan pasti kartu apa yang akan diambil bandar selanjutnya.

Tetapi dengan melacak kartu apa yang telah dibagikan, Anda dapat menghitung kartu apa yang tersisa di geladak.

Melakukannya dapat memberi tahu Anda peluang kartu tertentu ditarik oleh dealer.

Sebagai pemain, Anda bertaruh lebih banyak saat peluang mendapatkan kartu yang Anda inginkan menguntungkan Anda dan lebih sedikit saat melawan Anda.

Mekanisme bagaimana ini dilakukan tidak penting di sini. Yang penting adalah bahwa penghitung kartu blackjack tahu bahwa mereka memainkan permainan peluang, bukan kepastian. Di sisi tertentu mereka pikir mereka memiliki peluang bagus untuk menjadi benar, tetapi tahu ada kemungkinan besar mereka salah. Mungkin terdengar aneh mengingat profesi mereka, tetapi strategi mereka sepenuhnya bergantung pada kerendahan hati—kerendahan hati yang tidak mereka ketahui, dan

tidak tahu persis apa yang akan terjadi selanjutnya, jadi mainkan tangan mereka sesuai dengan itu. Sistem penghitungan kartu berfungsi karena sedikit memiringkan peluang dari rumah ke pemain. Tetapi bertaruh terlalu banyak bahkan ketika peluang tampaknya menguntungkan Anda dan, jika Anda salah, Anda mungkin kehilangan begitu banyak sehingga Anda tidak memiliki cukup uang untuk terus bermain.

Tidak pernah ada momen ketika Anda begitu benar sehingga Anda bisa bertaruh setiap chip di depan Anda. Dunia tidak sebaik itu kepada siapa pun—tidak secara konsisten. Anda harus memberi diri Anda ruang untuk kesalahan. Anda harus merencanakan rencana Anda tidak berjalan sesuai rencana.

Kevin Lewis, penghitung kartu sukses yang digambarkan dalam buku Bringing Down the House, menulis lebih banyak tentang filosofi ini:

Meskipun penghitungan kartu secara statistik terbukti berhasil, itu tidak menjamin Anda akan memenangkan setiap tangan — apalagi setiap perjalanan yang Anda lakukan ke kasino. Kita harus memastikan bahwa kita memiliki cukup uang untuk menahan setiap ayunan nasib buruk.

Mari kita asumsikan Anda memiliki sekitar 2 persen keunggulan atas kasino. Itu masih berarti kasino akan menang 49 persen dari waktu. Karena itu, Anda harus memiliki cukup uang untuk menahan perubahan varian apa pun terhadap Anda. Aturan praktisnya adalah Anda harus memiliki setidaknya seratus unit dasar. Dengan asumsi Anda mulai dengan sepuluh ribu dolar, Anda dapat dengan nyaman memainkan unit seratus dolar.

Sejarah dipenuhi dengan ide-ide baik yang diambil terlalu jauh, yang tidak dapat dibedakan dari ide-ide buruk. Kebijaksanaan dalam memiliki ruang untuk kesalahan adalah mengakui bahwa ketidakpastian, keacakan, dan peluang —"tidak diketahui" —adalah bagian kehidupan yang selalu ada. Satu-satunya cara untuk menghadapinya adalah dengan meningkatkan jarak antara apa yang Anda pikir akan terjadi dan apa yang bisa terjadi sambil tetap membuat Anda mampu bertarung di hari lain.

Benjamin Graham dikenal dengan konsep margin of safety-nya. Dia menulis tentang itu secara ekstensif dan dalam detail matematika. Tetapi ringkasan teori favorit saya datang ketika dia menyebutkan dalam sebuah wawancara bahwa "tujuan dari margin of safety adalah untuk membuat ramalan tidak diperlukan."

Sulit untuk melebih-lebihkan seberapa besar kekuatan yang ada dalam pernyataan sederhana itu.

Margin of safety—Anda juga bisa menyebutnya ruang untuk kesalahan atau redundansi—adalah satu-satunya cara efektif untuk menavigasi dunia dengan aman yang diatur oleh peluang, bukan kepastian. Dan hampir semua yang berhubungan dengan uang ada di dunia seperti itu.

Peramalan dengan presisi itu sulit. Ini jelas bagi penghitung kartu, karena tidak ada yang mungkin tahu di mana letak kartu tertentu di dek yang dikocok. Ini kurang jelas bagi seseorang yang bertanya, "Berapa rata-rata pengembalian tahunan pasar saham selama 10 tahun ke depan?" atau “Pada tanggal berapa saya bisa pensiun?” Tapi mereka pada dasarnya sama. Yang terbaik yang bisa kita lakukan adalah memikirkan peluang.

Margin of safety Graham adalah saran sederhana bahwa kita tidak perlu melihat dunia di depan kita sebagai hitam atau putih, dapat diprediksi atau omong kosong. Area abu-abu—mengejar hal-hal di mana berbagai hasil potensial dapat diterima—adalah cara cerdas untuk melanjutkan.

Tetapi orang-orang meremehkan perlunya ruang untuk kesalahan dalam hampir semua hal yang mereka lakukan yang melibatkan uang. Analis saham memberikan target harga kepada klien mereka, bukan kisaran harga. Peramal ekonomi memprediksi hal-hal dengan angka yang tepat; probabilitas yang jarang. Pakar yang berbicara dengan kepastian yang tak tergoyahkan akan mendapatkan pengikut yang lebih besar daripada orang yang mengatakan "Kami tidak tahu pasti," dan berbicara dalam kemungkinan.ÿ[2]

Kami melakukan ini dalam semua jenis usaha keuangan, terutama yang terkait dengan keputusan kami sendiri. Psikolog Harvard Max Bazerman pernah menunjukkan hal itu ketika menganalisis renovasi rumah orang lain

rencana, kebanyakan orang memperkirakan proyek akan berjalan antara 25% dan 50% di atas anggaran.ÿ³ Tetapi ketika datang ke proyek mereka sendiri, orang memperkirakan bahwa renovasi akan selesai tepat waktu dan sesuai anggaran.
Oh, kekecewaan akhirnya.

Dua hal menyebabkan kita menghindari ruang untuk kesalahan. Salah satunya adalah gagasan bahwa seseorang harus tahu apa yang akan terjadi di masa depan, didorong oleh perasaan tidak nyaman yang muncul karena mengakui yang sebaliknya. Yang kedua adalah bahwa karena itu Anda merugikan diri sendiri dengan tidak mengambil tindakan yang sepenuhnya memanfaatkan pandangan akurat tentang masa depan yang menjadi kenyataan.

Tetapi ruang untuk kesalahan kurang dihargai dan disalahpahami. Ini sering dipandang sebagai lindung nilai konservatif, digunakan oleh mereka yang tidak ingin mengambil banyak risiko atau tidak percaya diri dengan pandangan mereka. Tetapi ketika digunakan dengan tepat, itu justru sebaliknya.

Ruang untuk kesalahan memungkinkan Anda menanggung berbagai hasil potensial, dan daya tahan memungkinkan Anda bertahan cukup lama untuk membiarkan peluang mendapat manfaat dari hasil dengan probabilitas rendah menguntungkan Anda. Keuntungan terbesar jarang terjadi, baik karena tidak sering terjadi atau karena membutuhkan waktu untuk digabungkan. Jadi orang dengan ruang yang cukup untuk kesalahan dalam bagian dari strategi mereka (uang tunai) untuk membiarkan mereka menanggung kesulitan di (saham) lain memiliki keunggulan atas orang yang terhapus, permainan berakhir, memasukkan lebih banyak token, ketika mereka salah.

Bill Gates memahami hal ini dengan baik. Ketika Microsoft masih perusahaan muda, dia berkata bahwa dia "memunculkan pendekatan yang sangat konservatif ini bahwa saya ingin memiliki cukup uang di bank untuk membayar gaji satu tahun bahkan jika kami tidak menerima pembayaran apa pun."
Warren Buffett mengungkapkan ide yang sama ketika dia memberi tahu pemegang saham Berkshire Hathaway pada tahun 2008: "Saya telah berjanji—kepada Anda, lembaga pemeringkat, dan saya sendiri—untuk selalu menjalankan Berkshire dengan uang tunai yang lebih dari cukup ... Ketika dipaksa untuk memilih, saya tidak akan berdagang bahkan tidur malam untuk mendapatkan keuntungan ekstra."ÿÿ

Ada beberapa tempat khusus bagi investor untuk memikirkan ruang untuk kesalahan.

Salah satunya adalah volatilitas. Bisakah Anda bertahan aset Anda menurun 30%? Pada spreadsheet, mungkin ya—dalam hal benar-benar membayar tagihan Anda dan menjaga arus kas tetap positif. Tapi bagaimana dengan mental? Sangat mudah untuk meremehkan apa yang dilakukan penurunan 30% terhadap jiwa Anda. Kepercayaan diri Anda mungkin tertembak pada saat peluang berada pada titik tertinggi. Anda—atau pasangan Anda—mungkin memutuskan sudah waktunya untuk rencana baru, atau karier baru. Saya mengenal beberapa investor yang berhenti setelah mengalami kerugian karena kelelahan. Secara fisik lelah. Spreadsheet sangat bagus untuk memberi tahu Anda kapan jumlahnya bertambah atau tidak.

Mereka tidak pandai memodelkan bagaimana perasaan Anda ketika Anda menyelipkan anak-anak Anda di malam hari bertanya-tanya apakah keputusan investasi yang Anda buat adalah kesalahan yang akan melukai masa depan mereka. Memiliki kesenjangan antara apa yang secara teknis dapat Anda tahan versus apa yang mungkin secara emosional adalah versi ruang untuk kesalahan yang diabaikan.

Salah satunya adalah menabung untuk masa pensiun. Kita dapat melihat sejarah dan melihat, misalnya, bahwa pasar saham AS telah kembali rata-rata tahunan sebesar 6,8% setelah inflasi sejak tahun 1870-an. Ini adalah perkiraan pertama yang masuk akal untuk menggunakannya sebagai perkiraan tentang apa yang diharapkan pada portofolio Anda yang terdiversifikasi saat menabung untuk masa pensiun. Anda dapat menggunakan asumsi pengembalian tersebut untuk kembali ke jumlah uang yang Anda perlu simpan setiap bulan untuk mencapai target nestegg Anda.

Tetapi bagaimana jika pengembalian di masa depan lebih rendah? Atau bagaimana jika sejarah jangka panjang adalah perkiraan yang baik untuk masa depan jangka panjang, tetapi tanggal pensiun target Anda akhirnya jatuh di tengah pasar beruang yang brutal, seperti 2009? Bagaimana jika pasar bearish masa depan membuat Anda takut kehabisan saham dan Anda akhirnya kehilangan pasar bull masa depan, sehingga pengembalian yang sebenarnya Anda peroleh kurang dari rata-rata pasar? Bagaimana jika Anda perlu mencairkan rekening pensiun Anda di usia 30-an untuk membayar kecelakaan medis?

Jawabannya adalah, "Anda tidak akan bisa pensiun seperti yang pernah Anda prediksi." Yang bisa menjadi bencana.

Solusinya sederhana: Gunakan ruang untuk kesalahan saat memperkirakan pengembalian Anda di masa mendatang. Ini lebih merupakan seni daripada sains. Untuk investasi saya sendiri, yang akan saya uraikan lebih lanjut di bab 20, saya berasumsi pengembalian masa depan yang akan saya peroleh dalam hidup saya akan lebih rendah daripada yang bersejarah.

rata-rata. Jadi saya menabung lebih banyak daripada jika saya berasumsi masa depan akan menyerupai masa lalu. Ini margin keamanan saya. Masa depan mungkin lebih buruk dari lebih rendah dari masa lalu, tetapi tidak ada margin keamanan yang menawarkan jaminan 100%. Sepertiga penyangga sudah cukup untuk memungkinkan saya tidur nyenyak di malam hari. Dan jika masa depan memang menyerupai masa lalu, saya akan terkejut. "Cara terbaik untuk mencapai kebahagiaan adalah dengan membidik rendah," kata Charlie Munger. Hebat.

▪

Sepupu penting dari ruang untuk kesalahan adalah apa yang saya sebut bias optimisme dalam pengambilan risiko, atau sindrom "roulette Rusia harus bekerja secara statistik": Keterikatan pada peluang yang menguntungkan ketika sisi negatifnya tidak dapat diterima dalam keadaan apa pun.

Nassim Taleb berkata, "Anda bisa mencintai risiko namun sepenuhnya menolak kehancuran." Dan memang, Anda harus.

Idenya adalah bahwa Anda harus mengambil risiko untuk maju, tetapi tidak ada risiko yang dapat menghapus Anda yang layak diambil. Peluangnya menguntungkan Anda saat bermain roulette Rusia. Tapi sisi negatifnya tidak sebanding dengan potensi kenaikannya. Tidak ada margin of safety yang dapat mengkompensasi risiko tersebut.

Sama dengan uang. Kemungkinan banyak hal yang menguntungkan menguntungkan Anda. Harga real estat naik hampir setiap tahun, dan selama bertahun-tahun Anda akan mendapatkan gaji setiap minggu. Tetapi jika sesuatu memiliki 95% kemungkinan benar, 5% kemungkinan salah berarti Anda hampir pasti akan mengalami kerugian di beberapa titik dalam hidup Anda.
Dan jika biaya kerugiannya adalah kehancuran, sisi positifnya 95% lainnya kemungkinan besar tidak sebanding dengan risikonya, tidak peduli betapa menariknya tampilannya.

Leverage adalah iblis di sini. Leverage—mengambil utang untuk menghasilkan uang lebih jauh—mendorong risiko rutin menjadi sesuatu yang mampu menghasilkan kehancuran. Bahayanya adalah optimisme rasional seringkali menutupi kemungkinan kehancuran. Hasilnya adalah kita secara sistematis meremehkan risiko. Harga rumah turun 30% lalu

dasawarsa. Beberapa perusahaan gagal membayar utang mereka. Itulah kapitalisme. Itu terjadi. Tetapi mereka yang memiliki leverage tinggi memiliki double wipe: Tidak hanya mereka dibiarkan bangkrut, tetapi juga terhapus setiap kesempatan untuk kembali ke permainan pada saat peluang sudah matang. Seorang pemilik rumah yang terhapus pada tahun 2009 tidak memiliki kesempatan untuk mengambil keuntungan dari tingkat hipotek murah pada tahun 2010. Lehman Brothers tidak memiliki kesempatan untuk berinvestasi dalam hutang murah pada tahun 2009. Mereka selesai.

Untuk menyiasatinya, saya menganggap uang saya sendiri sebagai barbel. Saya mengambil risiko dengan satu porsi dan takut dengan yang lain. Ini bukannya tidak konsisten, tetapi psikologi uang akan membuat Anda percaya bahwa memang demikian. Saya hanya ingin memastikan saya bisa tetap berdiri cukup lama agar risiko saya terbayar. Anda harus bertahan untuk berhasil. Untuk mengulangi poin yang telah kami buat beberapa kali dalam buku ini: Kemampuan untuk melakukan apa yang Anda inginkan, kapan pun Anda mau, selama yang Anda inginkan, memiliki ROI yang tak terbatas.

▪

Ruang untuk kesalahan tidak hanya memperluas target di sekitar apa yang menurut Anda mungkin terjadi. Ini juga membantu melindungi Anda dari hal-hal yang tidak pernah Anda bayangkan, yang bisa menjadi peristiwa paling menyusahkan yang kita hadapi.

Pertempuran Stalingrad selama Perang Dunia II adalah pertempuran terbesar dalam sejarah. Dengan itu datang cerita yang sama mengejutkan tentang bagaimana orang menghadapi risiko.

Satu datang pada akhir tahun 1942, ketika sebuah unit tank Jerman duduk sebagai cadangan di padang rumput di luar kota. Ketika tank sangat dibutuhkan di garis depan, sesuatu terjadi yang mengejutkan semua orang: Hampir tidak ada yang berhasil.

Dari 104 tank di unit, kurang dari 20 yang bisa dioperasikan. Insinyur dengan cepat menemukan masalahnya. Sejarawan William Craig menulis, ”Selama berminggu-minggu tidak aktif di belakang garis depan, tikus-tikus lapangan telah bersarang di dalam kendaraan dan menggerogoti isolasi yang menutupi sistem kelistrikan.”

Jerman memiliki peralatan paling canggih di dunia.
Namun di sanalah mereka dikalahkan oleh tikus.

Anda bisa membayangkan ketidakpercayaan mereka. Ini hampir pasti tidak pernah terlintas dalam pikiran mereka. Perancang tangki seperti apa yang berpikir tentang perlindungan tikus? Tidak masuk akal. Dan bukan orang yang mempelajari sejarah tank.

Tapi hal-hal seperti ini selalu terjadi. Anda dapat merencanakan setiap risiko kecuali hal-hal yang terlalu gila untuk terlintas dalam pikiran Anda. Dan hal-hal gila itu bisa paling berbahaya, karena itu terjadi lebih sering daripada yang Anda pikirkan dan Anda tidak punya rencana bagaimana menghadapinya.

Pada tahun 2006 Warren Buffett mengumumkan pencarian pengganti akhirnya. Dia mengatakan dia membutuhkan seseorang "yang diprogram secara genetik untuk mengenali dan menghindari risiko serius, termasuk yang belum pernah dihadapi sebelumnya."ÿÿ

Saya telah melihat keterampilan ini bekerja dengan startup yang didukung oleh perusahaan saya, Collaborative Fund. Mintalah seorang pendiri untuk membuat daftar risiko terbesar yang mereka hadapi, dan tersangka yang biasa disebutkan. Tetapi di luar perjuangan yang dapat diprediksi dalam menjalankan startup, berikut adalah beberapa masalah yang telah kami tangani di antara perusahaan portofolio kami:

Pipa air pecah, membanjiri dan merusak kantor perusahaan.

Kantor perusahaan dipecah menjadi tiga kali.

Sebuah perusahaan dikeluarkan dari pabriknya.

Sebuah toko ditutup setelah seorang pelanggan menelepon departemen kesehatan karena dia tidak suka pelanggan lain membawa seekor anjing ke dalam.

Email seorang CEO dipalsukan di tengah penggalangan dana yang membutuhkan semua perhatiannya.

Seorang pendiri mengalami gangguan mental.

Beberapa dari peristiwa ini sangat penting bagi masa depan perusahaan. Tetapi tidak ada yang dapat diperkirakan sebelumnya, karena sebelumnya tidak ada CEO yang menangani masalah ini—atau siapa pun yang mereka kenal, dalam hal ini. Itu adalah wilayah yang belum dipetakan.

Menghindari jenis risiko yang tidak diketahui ini, hampir menurut definisi, tidak mungkin. Anda tidak dapat mempersiapkan apa yang tidak dapat Anda bayangkan.

Jika ada satu cara untuk melindungi mereka dari kerusakan, itu menghindari satu titik kegagalan.

Aturan praktis yang baik untuk banyak hal dalam hidup adalah bahwa segala sesuatu yang dapat rusak pada akhirnya akan hancur. Jadi, jika banyak hal bergantung pada satu hal yang berfungsi, dan hal itu rusak, Anda menghitung hari untuk bencana. Itu satu titik kegagalan.

Beberapa orang sangat pandai menghindari satu titik kegagalan. Sebagian besar sistem penting di pesawat memiliki cadangan, dan cadangan sering kali memiliki cadangan. Jet modern memiliki empat sistem kelistrikan yang berlebihan. Anda dapat terbang dengan satu mesin dan secara teknis mendarat tanpa mesin, karena setiap jet harus mampu berhenti di landasan pacu dengan remnya sendiri, tanpa dorongan mundur dari mesinnya. Jembatan gantung juga bisa kehilangan banyak kabelnya tanpa jatuh.

Satu-satunya titik kegagalan terbesar dengan uang adalah ketergantungan tunggal pada gaji untuk mendanai kebutuhan pengeluaran jangka pendek, tanpa tabungan untuk menciptakan kesenjangan antara apa yang Anda pikirkan tentang pengeluaran Anda dan apa yang mungkin terjadi di masa depan.

Trik yang sering diabaikan—bahkan oleh orang terkaya—adalah apa yang kita lihat di Bab 10: menyadari bahwa Anda tidak memerlukan alasan khusus untuk menabung. Tidak apa-apa menabung untuk mobil, atau rumah, atau untuk pensiun. Tetapi sama pentingnya untuk menabung untuk hal-hal yang tidak mungkin Anda prediksi atau bahkan pahami—keuangan yang setara dengan tikus lapangan.

Memprediksi untuk apa Anda akan menggunakan tabungan Anda mengasumsikan bahwa Anda hidup di dunia di mana Anda tahu persis berapa pengeluaran Anda di masa depan, yang tidak diketahui oleh siapa pun. Saya menabung banyak, dan saya tidak tahu apa yang akan saya gunakan untuk tabungan di masa depan. Beberapa rencana keuangan yang hanya mempersiapkan risiko yang diketahui memiliki margin keamanan yang cukup untuk bertahan hidup di dunia nyata.

Faktanya, bagian terpenting dari setiap rencana adalah merencanakan rencana Anda tidak berjalan sesuai rencana.

Sekarang, izinkan saya menunjukkan kepada Anda bagaimana ini berlaku untuk Anda.

14.

You'll Change

Long-term planning is harder than it seems because people's goals and desires change over time.

Saya tumbuh dengan seorang teman yang tidak berasal dari hak istimewa atau kecerdasan alami, tetapi adalah pria pekerja keras yang saya kenal. Orang-orang ini memiliki banyak hal untuk diajarkan karena mereka memiliki pemahaman tanpa filter tentang setiap inci jalan menuju kesuksesan.

Misi hidup dan impiannya sebagai seorang remaja adalah menjadi seorang dokter. Mengatakan kemungkinan ditumpuk melawannya adalah amal. Tidak ada orang yang masuk akal pada saat itu yang akan mempertimbangkannya sebagai kemungkinan.

Tapi dia mendorong. Dan—satu dekade lebih tua dari teman-teman sekelasnya—ia akhirnya menjadi seorang dokter.

Berapa banyak pemenuhan yang datang dari mulai dari nol, melibas jalan Anda ke puncak sekolah kedokteran, dan mencapai salah satu profesi paling mulia melawan segala rintangan?

Saya berbicara dengannya beberapa tahun yang lalu. Percakapan berlangsung seperti ini:

Saya: “Lama tidak bicara! Bagaimana kabarmu—”

Dia: "Karier yang buruk."

Saya: "Haha, baiklah—"

Dia: "Karier yang buruk, Bung."

Ini berlangsung selama 10 menit. Stres dan jam telah membuatnya lelah. Dia tampak kecewa di tempat dia hari ini karena dia didorong menuju tempat yang dia inginkan 15 tahun yang lalu.

Dasar psikologi adalah bahwa orang-orang adalah peramal yang buruk tentang masa depan mereka sendiri.

Membayangkan tujuan itu mudah dan menyenangkan. Membayangkan tujuan dalam konteks tekanan kehidupan realistis yang tumbuh dengan pengejaran kompetitif adalah sesuatu yang sama sekali berbeda.

Ini memiliki dampak besar pada kemampuan kita untuk merencanakan tujuan keuangan masa depan.

▪

Setiap anak laki-laki berusia lima tahun ingin mengendarai traktor ketika mereka dewasa. Beberapa pekerjaan terlihat lebih baik di mata seorang anak laki-laki yang gagasan tentang pekerjaan yang baik dimulai dan diakhiri dengan "Vroom vroom, bip bip, traktor besar, ini aku datang!"

Kemudian banyak yang tumbuh dewasa dan menyadari bahwa mengemudikan traktor mungkin bukanlah karir terbaik. Mungkin mereka menginginkan sesuatu yang lebih bergengsi atau menguntungkan.

Jadi saat remaja mereka bercita-cita menjadi pengacara. Sekarang mereka berpikir—mereka tahu—rencana mereka telah ditetapkan. Sekolah hukum dan biayanya, ini dia datang.

Kemudian, sebagai pengacara, mereka menghadapi jam kerja yang panjang sehingga mereka jarang bertemu keluarga.

Jadi mungkin mereka mengambil pekerjaan bergaji lebih rendah dengan jam kerja yang fleksibel. Kemudian mereka menyadari bahwa pengasuhan anak sangat mahal sehingga menghabiskan sebagian besar gaji mereka, dan mereka memilih untuk menjadi orang tua yang tinggal di rumah. Ini, mereka menyimpulkan, akhirnya pilihan yang tepat.

Kemudian, pada usia 70, mereka menyadari bahwa seumur hidup tinggal di rumah berarti mereka tidak siap untuk membayar pensiun.

Banyak dari kita melewati kehidupan dengan lintasan yang sama. Hanya 27% lulusan perguruan tinggi yang memiliki pekerjaan yang berhubungan dengan jurusan mereka, menurut

Federal Reserve.ÿÿ Dua puluh sembilan persen orang tua yang tinggal di rumah memiliki gelar sarjana.ÿÿ Sedikit yang mungkin menyesali pendidikan mereka, tentu saja.
Tetapi kita harus mengakui bahwa orang tua baru di usia 30-an mungkin berpikir tentang tujuan hidup dengan cara yang tidak pernah dibayangkan oleh anak mereka yang berusia 18 tahun.

Perencanaan keuangan jangka panjang sangat penting. Tetapi banyak hal berubah—baik dunia di sekitar Anda, maupun tujuan dan keinginan Anda sendiri. Adalah satu hal untuk mengatakan, "Kita tidak tahu apa yang akan terjadi di masa depan." Adalah hal lain untuk mengakui bahwa Anda, diri Anda sendiri, tidak tahu hari ini apa yang bahkan Anda inginkan di masa depan. Dan kenyataannya, hanya sedikit dari kita yang melakukannya. Sulit untuk membuat keputusan jangka panjang yang bertahan lama ketika pandangan Anda tentang apa yang Anda inginkan di masa depan kemungkinan besar akan berubah.

The End of History Illusion adalah apa yang oleh para psikolog disebut sebagai kecenderungan orang untuk sangat menyadari seberapa banyak mereka telah berubah di masa lalu, tetapi meremehkan seberapa besar kepribadian, keinginan, dan tujuan mereka akan berubah di masa depan. Psikolog Harvard Daniel Gilbert pernah berkata:

Pada setiap tahap kehidupan kita, kita membuat keputusan yang akan sangat memengaruhi kehidupan orang-orang yang akan menjadi kita, dan kemudian ketika kita menjadi orang-orang itu, kita tidak selalu senang dengan keputusan yang kita buat. Jadi orang muda membayar banyak uang untuk menghilangkan tato sehingga remaja membayar banyak uang untuk mendapatkannya. Orang-orang paruh baya bergegas menceraikan orang-orang yang dewasa muda bergegas untuk menikah.
Orang dewasa yang lebih tua bekerja keras untuk kehilangan apa yang orang dewasa paruh baya bekerja keras untuk mendapatkan. Terus dan terus.ÿÿ

“Kita semua,” katanya, “berjalan dengan ilusi—ilusi bahwa sejarah, sejarah pribadi kita, baru saja berakhir, bahwa kita baru-baru ini menjadi orang yang selalu dan akan kita miliki. selama sisa hidup kita.” Kita cenderung tidak pernah mempelajari ini

pelajaran. Penelitian Gilbert menunjukkan orang-orang dari usia 18 hingga 68 tahun meremehkan seberapa banyak mereka akan berubah di masa depan.

Anda dapat melihat bagaimana hal ini dapat mempengaruhi rencana keuangan jangka panjang. Charlie Munger mengatakan aturan pertama penggabungan adalah jangan pernah menginterupsi jika tidak perlu. Tetapi bagaimana Anda tidak mengganggu rencana uang—karir, investasi, pengeluaran, penganggaran, apa pun—ketika apa yang Anda inginkan dari kehidupan berubah? Sulit. Sebagian alasan orang-orang seperti Ronald Read—petugas kebersihan kaya yang kita temui sebelumnya di buku ini—dan Warren Buffett menjadi begitu sukses adalah karena mereka terus melakukan hal yang sama selama beberapa dekade, membiarkan peracikan menjadi liar. Tetapi banyak dari kita berkembang begitu banyak selama seumur hidup sehingga kita tidak ingin terus melakukan hal yang sama selama beberapa dekade. Atau apapun yang dekat dengannya. Jadi, alih-alih satu umur 80 tahun, uang kita mungkin memiliki empat blok 20 tahun yang berbeda.

Saya mengenal orang-orang muda yang dengan sengaja menjalani kehidupan yang sederhana dengan sedikit pendapatan, dan mereka sangat senang dengan itu. Lalu ada orang yang bekerja keras untuk membayar kehidupan mewah, dan mereka sangat senang dengan itu. Keduanya memiliki risiko—yang pertama risiko tidak siap untuk membesarkan keluarga atau mendanai pensiun, yang kedua berisiko menyesal bahwa Anda menghabiskan masa muda dan sehat Anda di sebuah bilik.

Tidak ada solusi yang mudah untuk masalah ini. Beri tahu anak laki-laki berusia lima tahun bahwa dia harus menjadi pengacara, bukan pengemudi traktor, dan dia akan tidak setuju dengan setiap sel di tubuhnya.

Tetapi ada dua hal yang perlu diingat ketika membuat apa yang menurut Anda merupakan keputusan jangka panjang.

Kita harus menghindari ujung ekstrem dari perencanaan keuangan.
Dengan asumsi Anda akan bahagia dengan penghasilan yang sangat rendah, atau memilih bekerja berjam-jam untuk mengejar penghasilan yang tinggi, meningkatkan kemungkinan bahwa suatu hari Anda akan menemukan diri Anda pada titik penyesalan. Bahan bakar dari Ilusi Akhir Sejarah adalah bahwa orang-orang beradaptasi dengan sebagian besar keadaan, sehingga manfaat dari rencana ekstrem —kesederhanaan karena hampir tidak memiliki apa-apa, atau sensasi memiliki hampir segalanya—menjadi luntur. Tapi kelemahan dari itu

ekstrem—tidak mampu membayar pensiun, atau melihat kembali kehidupan yang dihabiskan untuk mengejar dolar—menjadi penyesalan abadi. Penyesalan sangat menyakitkan ketika Anda meninggalkan rencana sebelumnya dan merasa harus berlari ke arah lain dua kali lebih cepat untuk menebus waktu yang hilang.

Peracikan bekerja paling baik ketika Anda dapat memberikan rencana bertahun-tahun atau dekade untuk tumbuh. Ini berlaku tidak hanya untuk tabungan tetapi juga karier dan hubungan. Daya tahan adalah kuncinya. Dan ketika Anda mempertimbangkan kecenderungan kita untuk mengubah siapa diri kita dari waktu ke waktu, keseimbangan di setiap titik dalam hidup Anda menjadi strategi untuk menghindari penyesalan di masa depan dan mendorong daya tahan.

Bertujuan, pada setiap titik dalam kehidupan kerja Anda, untuk memiliki tabungan tahunan moderat, waktu luang moderat, tidak lebih dari perjalanan moderat, dan setidaknya waktu moderat dengan keluarga Anda, meningkatkan kemungkinan untuk dapat tetap dengan rencana dan menghindari penyesalan daripada jika salah satu dari hal-hal itu jatuh ke sisi spektrum yang ekstrem.

Kita juga harus datang untuk menerima kenyataan mengubah pikiran kita. Beberapa pekerja paling menyedihkan yang pernah saya temui adalah orang-orang yang tetap setia pada karier hanya karena itu adalah bidang yang mereka pilih ketika memutuskan jurusan perguruan tinggi pada usia 18 tahun. Ketika Anda menerima Ilusi Akhir Sejarah, Anda menyadari bahwa kemungkinan memilih pekerjaan saat Anda belum cukup umur untuk minum yang akan tetap Anda nikmati saat Anda cukup umur untuk memenuhi syarat Jamsostek rendah.

Triknya adalah menerima kenyataan perubahan dan move on sesegera mungkin.

Jason Zweig, kolumnis investasi Wall Street Journal, bekerja dengan psikolog Daniel Kahneman dalam menulis buku Kahneman, Thinking, Fast and Slow. Zweig pernah menceritakan sebuah kisah tentang kekhasan kepribadian Kahneman yang membantunya dengan baik: "Tidak ada yang lebih membuatku kagum tentang Danny selain kemampuannya untuk meledakkan apa yang baru saja kami lakukan," tulis Zweig. Dia dan Kahneman bisa mengerjakan satu bab tanpa henti, tetapi:

Hal berikutnya yang Anda tahu, [Kahneman] mengirimkan versi yang benar-benar berubah sehingga tidak dapat dikenali: Ini dimulai secara berbeda, berakhir berbeda, menggabungkan anekdot dan bukti yang tidak pernah Anda pikirkan, mengacu pada penelitian yang belum pernah Anda dengar dari.

“Ketika saya bertanya kepada Danny bagaimana dia bisa memulai lagi seolah-olah kita belum pernah menulis draf sebelumnya,” lanjut Zweig, “dia mengucapkan kata-kata yang tidak pernah saya lupakan: 'Saya tidak memiliki biaya hangus.'”ÿÿ

Biaya hangus—mengikat keputusan pada upaya masa lalu yang tidak dapat dikembalikan —adalah iblis di dunia di mana orang berubah seiring waktu.
Mereka membuat diri kita di masa depan menjadi tawanan dari masa lalu kita, diri kita yang berbeda. Ini setara dengan orang asing yang membuat keputusan besar dalam hidup Anda.

Merangkul gagasan bahwa tujuan keuangan yang dibuat ketika Anda adalah orang yang berbeda harus ditinggalkan tanpa belas kasihan versus memakai dukungan hidup dan berlarut-larut bisa menjadi strategi yang baik untuk meminimalkan penyesalan di masa depan.

Semakin cepat selesai, semakin cepat Anda bisa kembali ke peracikan.

Selanjutnya, mari kita bicara tentang harga tiket masuk peracikan.

15.

Nothing's Free

Everything has a price, but not all prices appear on labels.

Segala sesuatu memiliki harga, dan kunci dari banyak hal dengan uang hanyalah mencari tahu berapa harganya dan bersedia membayarnya.

Masalahnya adalah bahwa harga banyak barang tidak jelas sampai Anda mengalaminya secara langsung, ketika tagihannya lewat jatuh tempo.

▪

General Electric adalah perusahaan terbesar di dunia pada tahun 2004, senilai sepertiga triliun dolar. Itu adalah yang pertama atau kedua setiap tahun selama dekade sebelumnya, contoh cemerlang kapitalisme dari aristokrasi korporat.

Kemudian semuanya hancur berkeping-keping.

Krisis keuangan 2008 membuat divisi pembiayaan GE—yang memasok lebih dari setengah keuntungan perusahaan—ke dalam kekacauan. Itu akhirnya dijual untuk memo. Taruhan berikutnya dalam minyak dan energi adalah bencana, menghasilkan miliaran penghapusan. Saham GE turun dari $40 pada tahun 2007 menjadi $7 pada tahun 2018.

Menyalahkan CEO Jeff Immelt—yang menjalankan perusahaan sejak 2001—langsung dan kasar. Dia dikritik karena kepemimpinannya, akuisisinya, pemotongan dividen, pemecatan pekerja dan—tentu saja—jatuhnya harga saham. Memang benar: mereka yang diganjar dengan kekayaan dinasti ketika masa-masa baik memikul beban tanggung jawab ketika air pasang surut. Dia mengundurkan diri pada 2017.

Tapi Immelt mengatakan sesuatu yang berwawasan luas saat keluar.

Menanggapi kritik yang mengatakan tindakannya salah dan apa yang seharusnya dia lakukan sudah jelas, Immelt memberi tahu penggantinya, "Setiap pekerjaan terlihat mudah ketika bukan Anda yang melakukannya."

Setiap pekerjaan terlihat mudah ketika bukan kamu yang melakukannya karena tantangan yang dihadapi seseorang di arena seringkali tidak terlihat

mereka yang berada di keramaian.

Berurusan dengan tuntutan yang saling bertentangan dari kembung yang luas, investor jangka pendek, regulator, serikat pekerja, dan birokrasi yang mengakar tidak hanya sulit dilakukan, tetapi bahkan sulit untuk mengenali beratnya masalah sampai Andalah yang berurusan dengan mereka. Penerus Immelt, yang bertahan selama 14 bulan, juga mempelajari hal ini.

Kebanyakan hal lebih sulit dalam praktik daripada dalam teori.
Terkadang ini karena kita terlalu percaya diri. Lebih sering karena kita tidak pandai mengidentifikasi berapa harga kesuksesan, yang menghalangi kita untuk mampu membayarnya.

▪

S&P 500 meningkat 119 kali lipat dalam 50 tahun yang berakhir 2018. Yang harus Anda lakukan hanyalah duduk dan membiarkan uang Anda bertambah. Namun, tentu saja, investasi yang sukses terlihat mudah ketika bukan Anda yang melakukannya.

"Tahan saham untuk jangka panjang," Anda akan mendengarnya. Itu saran yang bagus.

Tapi tahukah Anda betapa sulitnya mempertahankan pandangan jangka panjang saat saham ambruk?

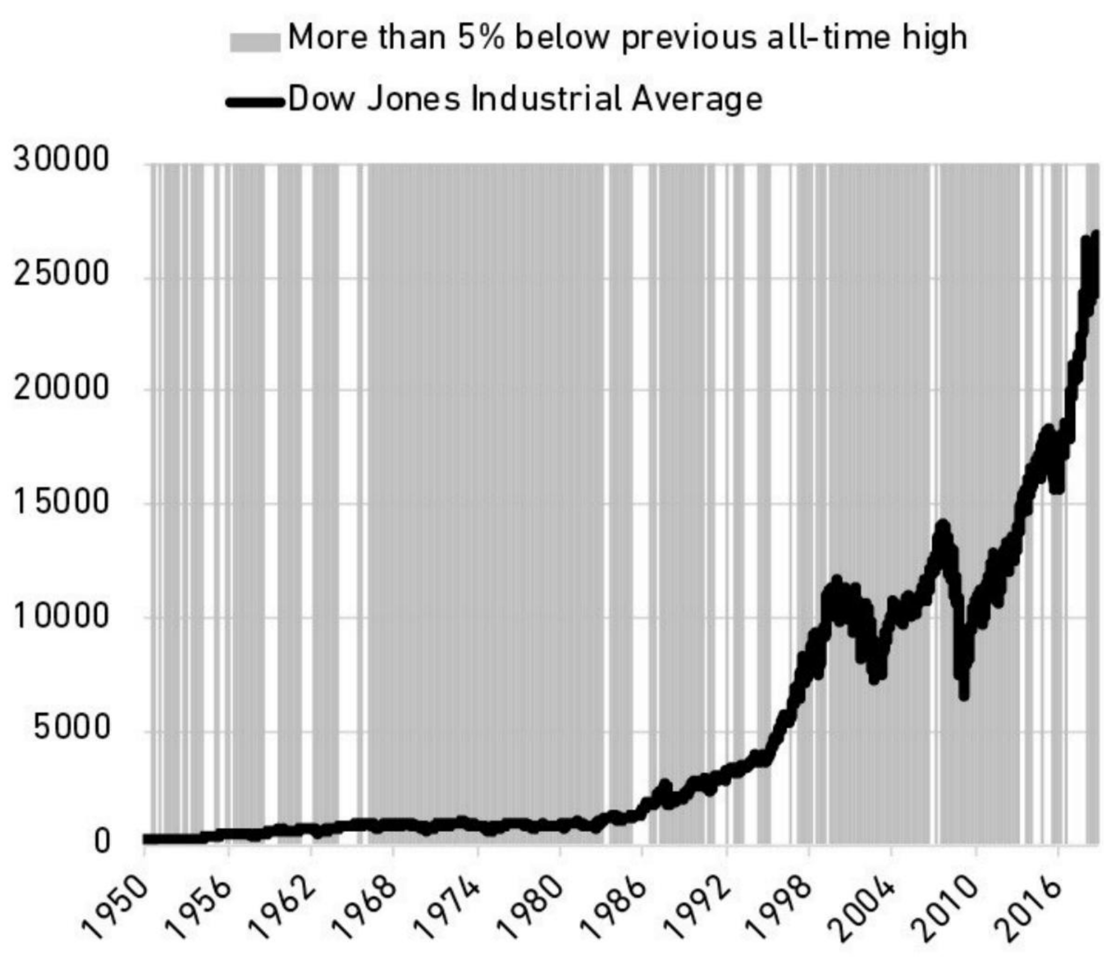
Seperti segala sesuatu yang berharga, investasi yang sukses menuntut harga. Tapi mata uangnya bukan dolar dan sen. Ini volatilitas, ketakutan, keraguan, ketidakpastian, dan penyesalan— semuanya mudah diabaikan sampai Anda menghadapinya secara real time.

Ketidakmampuan untuk menyadari bahwa investasi memiliki harga dapat menggoda kita untuk mencoba mendapatkan sesuatu secara gratis. Yang, seperti mengutil, jarang berakhir dengan baik.

Katakanlah Anda ingin mobil baru. Biayanya $30.000. Anda memiliki tiga opsi: 1) Bayar $30.000 untuk itu, 2) temukan bekas yang lebih murah, atau 3) curi. Di dalam

kasus, 99% orang tahu untuk menghindari pilihan ketiga, karena konsekuensi dari mencuri mobil lebih besar daripada keuntungannya.

Tetapi katakanlah Anda ingin mendapatkan pengembalian tahunan 11% selama 30 tahun ke depan sehingga Anda dapat pensiun dengan tenang. Apakah hadiah ini gratis? Tentu saja tidak. Dunia tidak pernah sebaik itu. Ada label harga, tagihan yang harus dibayar. Dalam hal ini, ini adalah ejekan tanpa akhir dari pasar, yang memberikan keuntungan besar dan membawanya pergi dengan cepat. Termasuk dividen, Dow Jones Industrial Average kembali sekitar 11% per tahun dari tahun 1950 hingga 2019, yang sangat bagus. Tetapi harga kesuksesan selama periode ini sangat tinggi. Garis yang diarsir dalam grafik menunjukkan saat setidaknya 5% di bawah tertinggi sepanjang masa sebelumnya.



Ini adalah harga pengembalian pasar. Biaya. Itu adalah biaya masuk. Dan itu menyakitkan.

Seperti kebanyakan produk, semakin besar pengembaliannya, semakin tinggi harganya. Saham Netflix kembali lebih dari 35.000% dari tahun 2002 hingga 2018, tetapi diperdagangkan di bawah tertinggi sepanjang masa sebelumnya pada 94% hari. Monster Beverage mengembalikan 319.000% dari 1995 hingga 2018—di antara pengembalian tertinggi dalam sejarah—tetapi diperdagangkan di bawah level tertinggi sebelumnya 95% selama periode itu.

Sekarang inilah bagian yang penting. Seperti mobil, Anda memiliki beberapa pilihan: Anda dapat membayar harga ini, menerima volatilitas dan pergolakan. Atau Anda dapat menemukan aset dengan ketidakpastian yang lebih sedikit dan hasil yang lebih rendah, setara dengan mobil bekas. Atau Anda dapat mencoba yang setara dengan grand-theft auto: Cobalah untuk mendapatkan pengembalian sambil menghindari volatilitas yang menyertainya.

Banyak orang dalam berinvestasi memilih opsi ketiga. Seperti pencuri mobil—meskipun bermaksud baik dan taat hukum—mereka membentuk trik dan strategi untuk mendapatkan keuntungan tanpa membayar harganya. Mereka berdagang masuk dan keluar. Mereka mencoba untuk menjual sebelum resesi berikutnya dan membeli sebelum boom berikutnya. Sebagian besar investor bahkan dengan sedikit pengalaman tahu bahwa volatilitas itu nyata dan umum. Banyak yang kemudian mengambil apa yang tampak seperti langkah logis berikutnya: mencoba menghindarinya.

Tetapi Dewa Uang tidak memandang tinggi mereka yang mencari hadiah tanpa membayar harganya. Beberapa pencuri mobil akan lolos begitu saja. Banyak lagi yang akan ditangkap dan dihukum.

Sama halnya dengan berinvestasi.

Morningstar pernah melihat kinerja reksa dana taktis, yang strateginya adalah beralih antara saham dan obligasi pada waktu yang tepat, menangkap pengembalian pasar dengan risiko penurunan yang lebih rendah.ÿÿ Mereka menginginkan pengembalian tanpa membayar harganya. Studi ini berfokus pada periode pertengahan 2010 hingga akhir 2011, ketika pasar saham AS menjadi liar di tengah kekhawatiran resesi baru dan S&P 500 turun lebih banyak.

dari 20%. Ini adalah lingkungan yang tepat dimana dana taktis seharusnya bekerja. Itu adalah saat mereka untuk bersinar.

Ada, menurut hitungan Morningstar, 112 reksa dana taktis selama periode ini. Hanya sembilan yang memiliki pengembalian yang disesuaikan dengan risiko yang lebih baik daripada dana obligasi saham sederhana 60/40. Kurang dari seperempat dana taktis memiliki penarikan maksimum yang lebih kecil daripada indeks yang dibiarkan sendiri. Morningstar menulis: "Dengan beberapa pengecualian, [dana taktis] naik lebih sedikit, lebih fluktuatif, atau tunduk pada risiko penurunan yang sama besarnya" dengan dana lepas tangan.

Investor individu jatuh untuk ini ketika melakukan investasi mereka sendiri juga. Rata-rata investor reksa dana ekuitas berkinerja buruk dari dana yang mereka investasikan hingga setengah persen per tahun, menurut Morningstar—hasil dari jual beli ketika mereka seharusnya baru saja membeli dan menahan.ÿ[1]

Ironisnya, dengan mencoba menghindari harga, investor akhirnya membayar dua kali lipat.

Kembali ke GE. Salah satu dari banyak kesalahannya berasal dari era di bawah mantan CEO Jack Welch. Welch menjadi terkenal karena memastikan laba per saham kuartalan mengalahkan perkiraan Wall Street. Dia adalah grandmaster. Jika analis Wall Street memperkirakan $0,25 per saham, Jack akan memberikan $0,26 terlepas dari keadaan bisnis atau ekonomi. Dia akan melakukannya dengan memijat angka-angka itu—deskripsi itu bersifat amal—seringkali menarik keuntungan dari kuartal mendatang ke kuartal saat ini untuk membuat angka yang patuh memberi hormat kepada tuannya.

Forbes melaporkan salah satu dari lusinan contoh: "[General Electric] selama dua tahun berturut-turut 'menjual' lokomotif kepada mitra keuangan yang tidak disebutkan namanya alih-alih pengguna akhir dalam transaksi yang meninggalkan sebagian besar risiko kepemilikan dengan GE."ÿ[2]

Welch tidak pernah menyangkal permainan ini. Dia menulis dalam bukunya Straight From the Gut:

Tanggapan para pemimpin bisnis kami terhadap krisis adalah tipikal budaya GE. Meskipun pembukuan telah ditutup pada kuartal tersebut, banyak yang segera menawarkan diri untuk menutup celah [penghasilan]. Beberapa mengatakan mereka dapat menemukan tambahan $10 juta, $20 juta, dan bahkan $30 juta dari bisnis mereka untuk mengimbangi kejutan tersebut.

Hasilnya, di bawah kepemimpinan Welch, pemegang saham tidak perlu membayar harganya. Mereka mendapatkan konsistensi dan prediktabilitas—saham yang melonjak dari tahun ke tahun tanpa kejutan ketidakpastian.
Kemudian tagihannya jatuh tempo, seperti biasanya. Para pemegang saham GE telah mengalami kerugian besar selama satu dekade yang sebelumnya dilindungi oleh manuver akuntansi. Keuntungan sen dari era Welch menjadi kerugian sepeser pun hari ini.

Contoh paling aneh dari hal ini berasal dari raksasa hipotek yang gagal, Freddie Mac dan Fannie Mae, yang pada awal 2000-an tertangkap basah melaporkan pendapatan saat ini sebesar miliaran dolar dengan tujuan menyebarkan keuntungan tersebut selama periode mendatang untuk memberi investor ilusi kelancaran. dan prediktabilitas.ÿ[3] Ilusi tidak harus membayar harga.

▪

Pertanyaannya adalah: Mengapa begitu banyak orang yang bersedia membayar harga mobil, rumah, makanan, dan liburan berusaha keras untuk menghindari membayar harga hasil investasi yang baik?

Jawabannya sederhana: Harga kesuksesan investasi tidak langsung terlihat. Ini bukan label harga yang bisa Anda lihat, jadi ketika tagihan jatuh tempo, itu tidak terasa seperti biaya untuk mendapatkan sesuatu yang baik. Rasanya seperti baik untuk melakukan sesuatu yang salah. Dan sementara orang umumnya baik-baik saja dengan membayar biaya, denda seharusnya dihindari.
Anda seharusnya membuat keputusan yang mendahului dan menghindari denda. Denda lalu lintas dan denda IRS berarti Anda melakukan kesalahan dan pantas dihukum. Respons alami bagi siapa saja yang

menyaksikan penurunan kekayaan mereka dan pandangan bahwa penurunan sebagai denda adalah untuk menghindari denda di masa depan.

Kedengarannya sepele, tetapi memikirkan volatilitas pasar sebagai biaya daripada denda adalah bagian penting dari mengembangkan jenis pola pikir yang memungkinkan Anda bertahan cukup lama untuk menginvestasikan keuntungan agar menguntungkan Anda.

Beberapa investor memiliki kecenderungan untuk mengatakan, "Saya sebenarnya baik-baik saja jika saya kehilangan 20% dari uang saya." Hal ini berlaku ganda untuk investor baru yang tidak pernah mengalami penurunan 20%.

Tetapi jika Anda melihat volatilitas sebagai biaya, segalanya terlihat berbeda.

Tiket Disneyland berharga $100. Tapi Anda mendapatkan hari yang luar biasa bersama anak-anak Anda yang tidak akan pernah Anda lupakan. Tahun lalu lebih dari 18 juta orang berpikir bahwa biaya itu layak untuk dibayar. Hanya sedikit yang merasa $100 adalah hukuman atau denda. Pengorbanan biaya yang berharga terlihat jelas ketika jelas Anda membayarnya.

Sama dengan investasi, di mana volatilitas hampir selalu merupakan biaya, bukan denda.

Pengembalian pasar tidak pernah gratis dan tidak akan pernah gratis. Mereka menuntut Anda membayar harga, seperti produk lainnya. Anda tidak dipaksa untuk membayar biaya ini, sama seperti Anda tidak dipaksa pergi ke Disneyland. Anda dapat pergi ke pameran daerah setempat di mana tiketnya mungkin seharga $10, atau tinggal di rumah secara gratis.
Anda mungkin masih bersenang-senang. Tapi Anda biasanya akan mendapatkan apa yang Anda bayar. Sama dengan pasar. Biaya volatilitas/ketidakpastian—harga pengembalian—adalah biaya masuk untuk mendapatkan pengembalian yang lebih besar daripada taman berbiaya rendah seperti uang tunai dan obligasi.

Triknya adalah meyakinkan diri sendiri bahwa biaya pasar sepadan.
Itulah satu-satunya cara untuk menangani volatilitas dan ketidakpastian dengan tepat— tidak hanya menerimanya, tetapi menyadari bahwa itu adalah biaya masuk yang layak dibayar.

Tidak ada jaminan bahwa itu akan terjadi. Terkadang hujan di Disneyland.

Tetapi jika Anda melihat biaya masuk sebagai denda, Anda tidak akan pernah menikmati keajaiban.

Temukan harganya, lalu bayar.

16.

You & Me

Beware taking financial cues from people playing a different game than you are.

Ledakan gelembung dot-com di awal 2000-an mengurangi kekayaan rumah tangga sebesar $6,2 triliun.

Akhir dari gelembung perumahan memotong lebih dari $8 triliun.

Sulit untuk melebih-lebihkan bagaimana gelembung keuangan yang menghancurkan secara sosial dapat terjadi. Mereka merusak kehidupan.

Mengapa hal-hal ini terjadi?

Dan mengapa mereka terus terjadi?

Mengapa kita tidak bisa belajar pelajaran kita?

Jawaban umum di sini adalah bahwa orang serakah, dan keserakahan adalah fitur yang tak terhapuskan dari sifat manusia.

Itu mungkin benar, dan itu jawaban yang cukup baik untuk sebagian besar. Tapi ingat dari bab 1: tidak ada yang gila. Orang membuat keputusan keuangan yang mereka sesali, dan mereka sering melakukannya dengan informasi yang langka dan tanpa logika. Tetapi keputusan itu masuk akal bagi mereka ketika dibuat. Menyalahkan gelembung pada keserakahan dan berhenti di sana melewatkan pelajaran penting tentang bagaimana dan mengapa orang merasionalisasi apa yang tampak seperti keputusan serakah.

Bagian dari mengapa gelembung sulit dipelajari adalah karena gelembung itu tidak seperti kanker, di mana biopsi memberi kita peringatan dan diagnosis yang jelas. Mereka lebih dekat dengan kebangkitan dan kejatuhan sebuah partai politik, di mana hasilnya diketahui di belakang tetapi penyebab dan kesalahan tidak pernah disepakati.

Persaingan untuk pengembalian investasi sangat ketat, dan seseorang harus memiliki setiap aset di setiap titik waktu. Itu berarti gagasan gelembung belaka akan selalu kontroversial, karena tidak ada yang mau berpikir bahwa mereka memiliki aset yang dinilai terlalu tinggi. Kalau dipikir-pikir kita lebih cenderung menunjuk jari sinis daripada belajar pelajaran.

Saya tidak berpikir kita akan pernah bisa menjelaskan sepenuhnya mengapa gelembung terjadi. Ini seperti menanyakan mengapa perang terjadi—hampir selalu ada beberapa alasan, banyak di antaranya bertentangan, semuanya kontroversial.

Ini subjek yang terlalu rumit untuk jawaban sederhana.

Tapi izinkan saya mengusulkan satu alasan mengapa hal itu terjadi sehingga keduanya diabaikan dan berlaku untuk Anda secara pribadi: Investor sering kali dengan polosnya mengambil isyarat dari investor lain yang memainkan permainan yang berbeda dari mereka.

▪

Sebuah ide ada di bidang keuangan yang tampaknya tidak bersalah tetapi telah melakukan kerusakan yang tak terhitung.

Ini adalah gagasan bahwa aset memiliki satu harga rasional di dunia di mana investor memiliki tujuan dan cakrawala waktu yang berbeda.

Tanyakan pada diri sendiri: Berapa yang harus Anda bayar untuk saham Google hari ini?

Jawabannya tergantung pada siapa "Anda".

Apakah Anda memiliki cakrawala waktu 30 tahun? Kemudian harga cerdas yang harus dibayar melibatkan analisis yang cermat terhadap arus kas diskon Google selama 30 tahun ke depan.

Apakah Anda ingin menguangkan dalam waktu 10 tahun? Kemudian harga yang harus dibayar dapat diketahui dengan analisis potensi industri teknologi selama dekade berikutnya dan apakah manajemen Google dapat menjalankan visinya.

Apakah Anda ingin menjual dalam setahun? Kemudian perhatikan siklus penjualan produk Google saat ini dan apakah kita akan memiliki pasar beruang.

Apakah Anda seorang pedagang harian? Maka harga cerdas yang harus dibayar adalah “siapa yang peduli?” karena Anda hanya mencoba memeras beberapa dolar dari apa pun

terjadi antara sekarang dan waktu makan siang, yang dapat dicapai dengan harga berapa pun.

Ketika investor memiliki tujuan dan cakrawala waktu yang berbeda—dan mereka melakukannya di setiap kelas aset—harga yang terlihat konyol bagi satu orang dapat masuk akal bagi orang lain, karena faktor yang diperhatikan oleh investor tersebut berbeda.

Ambil contoh gelembung dot-com di tahun 1990-an.

Orang dapat melihat Yahoo! saham pada tahun 1999 dan berkata "Itu gila! Pendapatan miliaran kali lipat! Penilaiannya tidak masuk akal!"

Namun banyak investor yang dimiliki Yahoo! saham pada tahun 1999 memiliki cakrawala waktu yang sangat singkat sehingga masuk akal bagi mereka untuk membayar harga yang konyol. Seorang day trader dapat mencapai apa yang mereka butuhkan baik Yahoo! berada di $5 per saham atau $500 per saham selama itu bergerak ke arah yang benar hari itu. Dan itu terjadi, selama bertahun-tahun.

Aturan besi keuangan adalah bahwa uang mengejar kembali sejauh mungkin. Jika suatu aset memiliki momentum—ia telah bergerak naik secara konsisten untuk jangka waktu tertentu—tidaklah gila bagi sekelompok pedagang jangka pendek untuk menganggapnya akan terus bergerak naik. Tidak selamanya; hanya untuk waktu singkat yang mereka butuhkan. Momentum menarik pedagang jangka pendek dengan cara yang masuk akal.

Kemudian pergi ke balapan.

Gelembung terbentuk ketika momentum pengembalian jangka pendek menarik cukup banyak uang sehingga susunan investor bergeser dari sebagian besar jangka panjang ke sebagian besar jangka pendek.

Proses itu memakan dirinya sendiri. Saat pedagang mendorong pengembalian jangka pendek, mereka menarik lebih banyak pedagang. Tak lama—dan seringkali tidak memakan waktu lama—penetapan harga pasar yang dominan dengan otoritas paling besar adalah mereka yang memiliki cakrawala waktu yang lebih pendek.

Gelembung tidak begitu banyak tentang valuasi naik. Itu hanya gejala dari sesuatu yang lain: cakrawala waktu menyusut karena lebih banyak pedagang jangka pendek memasuki lapangan permainan.

Adalah umum untuk mengatakan bahwa gelembung dot-com adalah masa optimisme irasional tentang masa depan. Tapi salah satu berita utama yang paling umum di era itu adalah mengumumkan rekor volume perdagangan, yang terjadi ketika investor membeli dan menjual dalam satu hari.
Investor—terutama yang menetapkan harga—tidak memikirkan 20 tahun ke depan. Reksa dana rata-rata memiliki omset tahunan 120% pada tahun 1999, yang berarti mereka paling banyak memikirkan delapan bulan ke depan. Begitu pula dengan investor individu yang membeli reksa dana tersebut. Maggie Mahar menulis dalam bukunya Bull!:

Pada pertengahan tahun sembilan puluhan, pers telah mengganti kartu skor tahunan dengan laporan yang muncul setiap tiga bulan. Perubahan tersebut mendorong investor untuk mengejar kinerja, bergegas untuk membeli dana di bagian atas grafik, tepat ketika mereka paling mahal.

Ini adalah era perdagangan harian, kontrak opsi jangka pendek, dan komentar pasar terkini. Ini bukan jenis hal yang Anda kaitkan dengan pandangan jangka panjang.

Hal yang sama terjadi selama gelembung perumahan pada pertengahan 2000-an.

Sulit untuk membenarkan membayar $700.000 untuk rumah trek Florida dua kamar tidur untuk membesarkan keluarga Anda selama 10 tahun ke depan. Tetapi masuk akal jika Anda berencana untuk mengubah rumah dalam beberapa bulan ke pasar dengan kenaikan harga untuk mendapatkan keuntungan cepat. Itulah tepatnya yang dilakukan banyak orang selama gelembung.

Data dari Atom, perusahaan yang melacak transaksi real estat, menunjukkan jumlah rumah di Amerika yang terjual lebih dari satu kali dalam

periode 12 bulan—mereka terbalik—naik lima kali lipat selama gelembung, dari 20.000 pada kuartal pertama 2000 menjadi lebih dari 100.000 pada kuartal pertama 2004.ÿÿ Membalik jatuh setelah gelembung menjadi kurang dari 40.000 per kuartal, di mana kira-kira tetap sejak.

Apakah menurut Anda sirip ini peduli dengan rasio harga terhadap sewa jangka panjang? Atau apakah harga yang mereka bayarkan didukung oleh pertumbuhan pendapatan jangka panjang? Tentu saja tidak. Angka-angka itu tidak relevan dengan permainan mereka. Satu-satunya hal yang penting bagi sirip adalah bahwa harga rumah bulan depan akan lebih mahal daripada bulan ini. Dan selama bertahun-tahun, itu.

Anda dapat mengatakan banyak tentang investor ini. Anda bisa menyebut mereka spekulan. Anda dapat menyebut mereka tidak bertanggung jawab. Anda dapat menggelengkan kepala atas kesediaan mereka untuk mengambil risiko besar.

Tapi saya tidak berpikir Anda bisa menyebut semuanya irasional.

Pembentukan gelembung tidak begitu banyak tentang orang-orang yang secara tidak rasional berpartisipasi dalam investasi jangka panjang. Mereka tentang orang-orang yang agak rasional bergerak menuju perdagangan jangka pendek untuk menangkap momentum yang telah memakan dirinya sendiri.

Apa yang Anda harapkan orang lakukan ketika momentum menciptakan potensi pengembalian jangka pendek yang besar? Duduk dan menonton dengan sabar? Tidak pernah. Bukan begitu cara dunia bekerja. Keuntungan akan selalu dikejar. Dan pedagang jangka pendek beroperasi di area di mana aturan yang mengatur investasi jangka panjang—terutama seputar penilaian—diabaikan, karena tidak relevan dengan permainan yang dimainkan.

Di situlah hal-hal menjadi menarik, dan di mana masalah dimulai.

Gelembung melakukan kerusakan ketika investor jangka panjang yang memainkan satu permainan mulai mengambil isyarat dari pedagang jangka pendek yang memainkan yang lain.

Saham Cisco naik 300% pada tahun 1999 menjadi $60 per saham. Pada harga itu perusahaan itu bernilai $ 600 miliar, yang gila. Sedikit sebenarnya

pikir itu sangat berharga; para day-trader hanya bersenang-senang. Ekonom Burton Malkiel pernah menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan tersirat Cisco pada penilaian itu berarti akan menjadi lebih besar dari seluruh ekonomi AS dalam 20 tahun.

Tetapi jika Anda adalah investor jangka panjang pada tahun 1999, $60 adalah satu-satunya harga yang tersedia untuk dibeli. Dan banyak orang yang membelinya dengan harga itu. Jadi Anda mungkin melihat sekeliling dan berkata pada diri sendiri, “Wow, mungkin investor lain ini tahu sesuatu yang saya tidak tahu.” Mungkin Anda ikut dengannya. Anda bahkan merasa pintar tentang hal itu.

Apa yang tidak Anda sadari adalah bahwa para pedagang yang menetapkan harga marjinal saham memainkan permainan yang berbeda dari Anda. Enam puluh dolar per saham adalah harga yang wajar bagi para pedagang, karena mereka berencana menjual saham sebelum akhir hari, ketika harganya mungkin akan lebih tinggi. Tapi enam puluh dolar adalah bencana bagi Anda, karena Anda berencana memegang saham untuk jangka panjang.

Kedua investor ini bahkan jarang tahu bahwa satu sama lain ada. Tapi mereka berada di lapangan yang sama, berlari ke arah satu sama lain. Ketika jalan mereka bertabrakan secara membabi buta, seseorang terluka. Banyak keputusan keuangan dan investasi berakar pada menonton apa yang dilakukan orang lain dan menyalinnya atau bertaruh melawan mereka. Tetapi ketika Anda tidak tahu mengapa seseorang berperilaku seperti itu, Anda tidak akan tahu berapa lama mereka akan terus bertindak seperti itu, apa yang akan membuat mereka berubah pikiran, atau apakah mereka akan belajar dari pelajaran mereka.

Ketika seorang komentator di CNBC mengatakan, “Anda harus membeli saham ini,” perlu diingat bahwa mereka tidak tahu siapa Anda. Apakah Anda seorang remaja berdagang untuk bersenang-senang? Seorang janda tua dengan anggaran terbatas? Manajer dana lindung nilai mencoba menopang pembukuan Anda sebelum kuartal berakhir? Apakah kita seharusnya berpikir bahwa ketiga orang itu memiliki prioritas yang sama, dan bahwa pada level berapa pun saham tertentu diperdagangkan, tepat untuk mereka bertiga?

Ini gila.

Sulit untuk memahami bahwa investor lain memiliki tujuan yang berbeda dari kita, karena jangkar psikologi tidak menyadari bahwa orang yang rasional dapat melihat dunia melalui lensa yang berbeda dari Anda sendiri.
Kenaikan harga membujuk semua investor dengan cara yang membuat iri pemasar terbaik. Mereka adalah obat yang dapat mengubah investor yang sadar nilai menjadi optimis, terlepas dari kenyataan mereka sendiri oleh tindakan seseorang yang memainkan permainan yang berbeda dari mereka.

Terombang-ambing oleh orang-orang yang memainkan permainan yang berbeda juga dapat menghilangkan cara berpikir Anda seharusnya membelanjakan uang Anda. Begitu banyak pembelanjaan konsumen, terutama di negara maju, didorong secara sosial: secara halus dipengaruhi oleh orang yang Anda kagumi, dan dilakukan karena Anda secara halus ingin orang mengagumi Anda.

Tetapi sementara kita dapat melihat berapa banyak uang yang dihabiskan orang lain untuk mobil, rumah, pakaian, dan liburan, kita tidak dapat melihat tujuan, kekhawatiran, dan aspirasi mereka. Seorang pengacara muda yang ingin menjadi mitra di sebuah firma hukum bergengsi mungkin perlu mempertahankan penampilan yang saya, seorang penulis yang bisa bekerja di celana olahraga, tidak membutuhkannya. Tetapi ketika pembeliannya menetapkan harapan saya sendiri, saya berjalan di jalur kekecewaan potensial karena saya menghabiskan uang tanpa peningkatan karier yang dia dapatkan. Kami bahkan mungkin tidak memiliki gaya yang berbeda. Kami hanya memainkan permainan yang berbeda. Butuh waktu bertahun-tahun bagi saya untuk memahami hal ini.

Kesimpulannya di sini adalah bahwa beberapa hal lebih penting dengan uang daripada memahami cakrawala waktu Anda sendiri dan tidak dibujuk oleh tindakan dan perilaku orang-orang yang memainkan permainan yang berbeda dari Anda.
adalah.

Hal utama yang dapat saya sarankan adalah keluar dari jalan Anda untuk mengidentifikasi game apa yang Anda mainkan.

Mengejutkan betapa sedikit dari kita yang melakukannya. Kami menyebut setiap orang yang menginvestasikan uang sebagai "investor" seperti mereka adalah pemain bola basket, semuanya memainkan permainan yang sama dengan aturan yang sama. Ketika Anda menyadari betapa salahnya gagasan itu, Anda melihat betapa pentingnya untuk hanya mengidentifikasi permainan apa yang Anda mainkan. Bagaimana saya menginvestasikan uang saya sendiri dirinci dalam bab 20, tetapi bertahun-tahun yang lalu saya me

out “Saya seorang investor pasif yang optimis dengan kemampuan dunia untuk menghasilkan pertumbuhan ekonomi yang nyata dan saya yakin bahwa selama 30 tahun ke depan pertumbuhan itu akan menambah investasi saya.”

Ini mungkin tampak aneh, tetapi begitu Anda menulis pernyataan misi itu, Anda menyadari segala sesuatu yang tidak terkait dengannya—apa yang dilakukan pasar tahun ini, atau apakah kita akan mengalami resesi tahun depan—adalah bagian dari permainan yang tidak saya mainkan. Jadi saya tidak memperhatikannya, dan saya tidak dalam bahaya dibujuk olehnya.

Selanjutnya, mari kita bicara tentang pesimisme.

17.

The Seduction of Pessimism

Optimism sounds like a sales pitch. Pessimism sounds like someone trying to help you.

"Untuk alasan yang tidak pernah saya mengerti, orang suka mendengar bahwa dunia akan masuk neraka."

—Sejarawan Deirdre McCloskey

Optimisme adalah taruhan terbaik bagi kebanyakan orang karena dunia cenderung menjadi lebih baik bagi kebanyakan orang hampir sepanjang waktu.

Tapi pesimisme memiliki tempat khusus di hati kita. Pesimisme tidak hanya lebih umum daripada optimisme. Itu juga terdengar lebih pintar. Ini secara intelektual menawan, dan lebih diperhatikan daripada optimisme, yang sering dianggap mengabaikan risiko.

Sebelum kita melangkah lebih jauh, kita harus mendefinisikan apa itu optimisme. Optimis sejati tidak percaya bahwa semuanya akan baik-baik saja. Itu rasa puas diri. Optimisme adalah keyakinan bahwa kemungkinan hasil yang baik menguntungkan Anda dari waktu ke waktu, bahkan ketika akan ada kemunduran di sepanjang jalan. Gagasan sederhana bahwa kebanyakan orang bangun di pagi hari mencoba membuat segalanya sedikit lebih baik dan lebih produktif daripada bangun untuk mencari masalah adalah fondasi optimisme. Ini tidak rumit. Itu juga tidak dijamin. Itu hanya taruhan paling masuk akal bagi kebanyakan orang, sebagian besar waktu. Almarhum ahli statistik Hans Rosling mengatakannya secara berbeda: "Saya bukan seorang optimis. Saya seorang kemungkinan yang sangat serius."

Sekarang kita dapat mendiskusikan saudara kandung optimisme yang lebih menarik: pesimisme.

▪

29 Desember 2008.

Tahun terburuk bagi perekonomian dalam sejarah modern akan segera berakhir. Pasar saham di seluruh dunia telah runtuh. keuangan global

sistem adalah pada dukungan hidup sehari-hari. Pengangguran melonjak.

Ketika segala sesuatunya tampak seperti tidak akan menjadi lebih buruk, The Wall Street Journal menerbitkan sebuah cerita yang menyatakan bahwa kami belum melihat apa pun. Itu memuat artikel halaman depan tentang pandangan seorang profesor Rusia bernama Igor Panarin yang pandangan ekonominya menyaingi bakat penulis fiksi ilmiah.

Jurnal itu menulis:

Sekitar akhir Juni 2010, atau awal Juli, [Panarin] mengatakan, AS akan pecah menjadi enam bagian—dengan Alaska kembali ke kendali Rusia ... California akan membentuk inti dari apa yang dia sebut "Republik California," dan akan menjadi bagian dari China atau di bawah pengaruh China. Texas akan menjadi jantung dari "Republik Texas," sekelompok negara bagian yang akan pergi ke Meksiko atau jatuh di bawah pengaruh Meksiko. Washington, DC, dan New York akan menjadi bagian dari "Amerika Atlantik" yang mungkin bergabung dengan Uni Eropa. Kanada akan mengambil sekelompok negara bagian Utara yang oleh Prof. Panarin disebut "Republik Amerika Utara Tengah." Hawaii, ia menyarankan, akan menjadi protektorat Jepang atau Cina, dan Alaska akan dimasukkan ke dalam Rusia.ÿÿ

Ini bukan ocehan blog ruang belakang atau buletin topi kertas timah. Ini berada di halaman depan surat kabar keuangan paling bergengsi di dunia.

Wajar jika pesimis dengan ekonomi. Bahkan tidak apa-apa untuk menjadi apokaliptik. Sejarah penuh dengan contoh negara-negara yang tidak hanya mengalami resesi, tetapi juga disintegrasi.

Hal yang menarik dari cerita-cerita jenis Panarin adalah bahwa kebalikannya—perkiraan optimisme yang keterlaluan—jarang dianggap seserius nabi malapetaka.

Ambil Jepang di akhir 1940-an. Bangsa ini dihancurkan oleh kekalahan dari Perang Dunia II dalam segala hal—secara ekonomi, industri, budaya, sosial. Musim dingin yang brutal pada tahun 1946 menyebabkan kelaparan yang membatasi makanan hingga kurang dari 800 kalori per orang per hari.ÿÿ

Bayangkan jika seorang akademisi Jepang telah menulis artikel surat kabar selama ini yang mengatakan:

Bersabarlah, semuanya. Dalam masa hidup kita, ekonomi kita akan tumbuh hampir 15 kali lipat sebelum perang berakhir. Harapan hidup kita akan hampir dua kali lipat. Pasar saham kami akan menghasilkan pengembalian seperti negara mana pun dalam sejarah yang jarang terlihat. Kita akan melewati lebih dari 40 tahun tanpa pernah melihat pengangguran mencapai 6%. Kami akan menjadi pemimpin dunia dalam inovasi elektronik dan sistem manajerial perusahaan. Tidak lama lagi kita akan menjadi sangat kaya sehingga kita akan memiliki beberapa real estat paling berharga di Amerika Serikat. Orang Amerika, omong-omong, akan menjadi sekutu terdekat kita dan akan mencoba meniru wawasan ekonomi kita.

Mereka akan ditertawakan keluar ruangan dan diminta untuk melakukan evaluasi medis.

Perlu diingat uraian di atas adalah apa yang sebenarnya terjadi di Jepang pada generasi setelah perang. Tapi cermin kebalikan dari Panarin terlihat tidak masuk akal dengan cara yang tidak seperti ramalan malapetaka.

Pesimisme terdengar lebih cerdas dan lebih masuk akal daripada optimisme.

Beri tahu seseorang bahwa semuanya akan baik-baik saja dan mereka cenderung mengabaikan Anda atau menawarkan pandangan yang skeptis. Beri tahu seseorang bahwa mereka dalam bahaya dan Anda mendapatkan perhatian penuh mereka.

Jika orang pintar memberi tahu saya bahwa mereka memiliki stock pick yang akan naik 10 kali lipat di tahun depan, saya akan segera menghapusnya sebagai penuh omong kosong.

Jika seseorang yang penuh omong kosong mengatakan kepada saya bahwa saham yang saya miliki akan runtuh karena itu adalah penipuan akuntansi, saya akan menghapus kalender saya dan mendengarkan setiap kata mereka.

Katakanlah kita akan mengalami resesi besar dan surat kabar akan menelepon Anda. Katakanlah kita sedang menuju pertumbuhan rata-rata dan tidak ada yang peduli. Katakanlah kita sedang mendekati Depresi Hebat berikutnya dan Anda akan muncul di TV. Tetapi sebutkan bahwa masa-masa indah ada di depan, atau pasar memiliki ruang untuk dijalankan, atau bahwa sebuah perusahaan memiliki potensi yang sangat besar, dan reaksi umum dari para komentator dan penonton adalah bahwa Anda adalah seorang salesman atau secara lucu menghindari risiko.

Industri buletin investasi telah mengetahui hal ini selama bertahun-tahun, dan sekarang dihuni oleh para nabi malapetaka meskipun beroperasi di lingkungan di mana pasar saham telah naik 17.000 kali lipat dalam satu abad terakhir (termasuk dividen).

Ini benar di luar keuangan. Matt Ridley menulis dalam bukunya The Rational Optimist:

Dentuman gendang pesimisme yang konstan biasanya menenggelamkan semua lagu kemenangan ... Jika Anda mengatakan bahwa dunia telah menjadi lebih baik, Anda mungkin tidak akan disebut naif dan tidak peka. Jika Anda mengatakan dunia akan terus membaik, Anda dianggap gila. Sebaliknya, jika Anda mengatakan malapetaka sudah dekat, Anda mungkin mengharapkan penghargaan jenius McArthur atau bahkan Hadiah Nobel Perdamaian. Di masa dewasa saya sendiri ... alasan pesimisme yang modis berubah, tetapi pesimisme itu konstan.

“Setiap kelompok orang yang saya tanyai berpikir dunia lebih menakutkan, lebih kejam, dan lebih putus asa—singkatnya, lebih dramatis—daripada yang sebenarnya,” tulis Hans Rosling dalam bukunya Factfulness.

Ketika Anda menyadari betapa banyak kemajuan yang dapat dicapai manusia selama seumur hidup dalam segala hal mulai dari pertumbuhan ekonomi hingga terobosan medis hingga keuntungan pasar saham hingga kesetaraan sosial, Anda akan berpikir optimisme akan mendapatkan lebih banyak perhatian daripada pesimisme. Dan lagi.

Daya pikat intelektual pesimisme telah dikenal selama berabad-abad. John Stuart Mill menulis pada tahun 1840-an: "Saya telah mengamati bahwa bukan orang yang berharap ketika orang lain putus asa, tetapi orang yang putus asa ketika orang lain berharap, dikagumi oleh banyak orang sebagai orang bijak."

Pertanyaannya adalah, mengapa? Dan bagaimana pengaruhnya terhadap cara kita berpikir tentang uang?

▪

Mari kita ulangi premis bahwa tidak ada orang yang gila.

Ada alasan sah mengapa pesimisme menggoda ketika berhadapan dengan uang. Itu hanya membantu untuk mengetahui apa itu untuk memastikan kita tidak membawa mereka terlalu jauh.

Bagian dari itu adalah naluriah dan tidak dapat dihindari. Kahneman mengatakan keengganan asimetris terhadap kerugian adalah perisai evolusioner. Dia menulis:

Ketika secara langsung dibandingkan atau ditimbang satu sama lain, kerugian tampak lebih besar daripada keuntungan. Asimetri antara kekuatan harapan atau pengalaman positif dan negatif ini memiliki sejarah evolusi.
Organisme yang menganggap ancaman lebih mendesak daripada peluang memiliki peluang lebih baik untuk bertahan hidup dan bereproduksi.

Tetapi beberapa hal lain membuat pesimisme finansial mudah, umum, dan lebih persuasif daripada optimisme.

Salah satunya adalah bahwa uang ada di mana-mana, jadi sesuatu yang buruk terjadi cenderung mempengaruhi semua orang dan menarik perhatian semua orang.

Itu tidak benar, katakanlah, cuaca. Badai yang melanda Florida tidak menimbulkan risiko langsung bagi 92% orang Amerika. Tetapi resesi yang melanda perekonomian dapat berdampak pada setiap orang—termasuk Anda, jadi perhatikanlah.

Ini berlaku untuk sesuatu yang spesifik seperti pasar saham. Lebih dari separuh rumah tangga Amerika secara langsung memiliki saham.ÿÿ Bahkan di antara mereka yang tidak memilikinya, perputaran pasar saham dipromosikan begitu besar di media sehingga Dow Jones Industrial Average mungkin menjadi barometer ekonomi rumah tangga tanpa saham yang paling banyak ditonton.

Saham yang naik 1% mungkin disebutkan secara singkat di berita malam. Tapi penurunan 1% akan dilaporkan dalam huruf tebal, huruf besar semua biasanya ditulis dengan warna merah darah. Asimetri sulit untuk dihindari.

Dan sementara beberapa pertanyaan atau mencoba menjelaskan mengapa pasar naik—bukankah seharusnya naik?—hampir selalu ada upaya untuk menjelaskan mengapa turun.

Apakah investor khawatir tentang pertumbuhan ekonomi?

Apakah The Fed mengacaukan segalanya lagi?

Apakah politisi membuat keputusan yang buruk?

Apakah ada sepatu lain untuk dijatuhkan?

Narasi tentang mengapa penurunan terjadi membuatnya lebih mudah untuk dibicarakan, dikhawatirkan, dan membingkai cerita tentang apa yang menurut Anda akan terjadi selanjutnya—biasanya, lebih dari itu.

Bahkan jika Anda tidak memiliki saham, hal-hal semacam itu akan menarik perhatian Anda. Hanya 2,5% orang Amerika yang memiliki saham pada malam kehancuran besar tahun 1929 yang memicu Depresi Hebat. Tetapi

mayoritas orang Amerika—jika bukan dunia—menonton dengan takjub saat pasar runtuh, bertanya-tanya apa yang menandakan nasib mereka sendiri. Ini benar apakah Anda seorang pengacara atau petani atau montir mobil.

Sejarawan Eric Rauchway menulis:

Penurunan nilai ini segera menimpa hanya beberapa orang Amerika. Tapi begitu dekat orang lain mengawasi pasar dan menganggapnya sebagai indeks nasib mereka sehingga mereka tiba-tiba menghentikan banyak kegiatan ekonomi mereka. Seperti yang kemudian ditulis oleh ekonom Joseph Schumpeter, ”orang-orang merasa bahwa tanah di bawah kaki mereka runtuh.”ÿÿ

Ada dua topik yang akan mempengaruhi hidup Anda apakah Anda tertarik atau tidak: uang dan kesehatan. Sementara masalah kesehatan cenderung individual, masalah uang lebih sistemik. Dalam sistem yang terhubung di mana keputusan satu orang dapat memengaruhi orang lain, dapat dimengerti mengapa risiko keuangan mendapat sorotan dan menarik perhatian dengan cara yang hanya bisa dilakukan oleh beberapa topik lainnya.

Lain adalah bahwa pesimis sering mengekstrapolasi tren saat ini tanpa memperhitungkan bagaimana pasar beradaptasi.

Pada tahun 2008, ahli lingkungan Lester Brown menulis: “Pada tahun 2030 China akan membutuhkan 98 juta barel minyak per hari. Dunia saat ini memproduksi 85 juta barel per hari dan mungkin tidak akan pernah menghasilkan lebih dari itu. Di sanalah cadangan minyak dunia.”ÿÿ

Dia benar. Dunia akan kehabisan minyak dalam skenario itu.

Tapi itu bukan cara kerja pasar.

Ada hukum besi dalam ekonomi: keadaan yang sangat baik dan sangat buruk jarang bertahan lama karena penawaran dan permintaan beradaptasi dengan cara yang sulit diprediksi.

Pertimbangkan apa yang terjadi pada minyak segera setelah prediksi Brown.

> Harga minyak melonjak pada tahun 2008 karena meningkatnya permintaan global—sebagian besar dari China—merayap hingga mencapai potensi produksi. Satu barel minyak dijual seharga $20 pada tahun 2001 dan $138 pada tahun 2008.ÿÿ

Harga baru berarti pengeboran minyak seperti menarik emas dari tanah. Insentif bagi produsen minyak berubah secara dramatis. Pasokan minyak yang sulit didapat yang tidak sepadan dengan pertarungannya dengan harga $20 per barel—biaya pengeboran tidak mengimbangi harga yang bisa Anda jual—menjadi bonanza seumur hidup sekarang karena Anda bisa menjual satu barel seharga $138.

Itu memicu gelombang teknologi pengeboran fracking dan horizontal baru.

Bumi memiliki jumlah cadangan minyak yang kira-kira sama sepanjang sejarah manusia. Dan kami telah mengetahui di mana deposit minyak yang besar selama beberapa waktu. Apa yang berubah adalah teknologi yang kita miliki yang memungkinkan kita secara ekonomis menarik barang-barang dari tanah. Sejarawan minyak Daniel Yergin menulis: “86% cadangan minyak di Amerika Serikat bukanlah hasil dari apa yang diperkirakan pada saat penemuan tetapi dari revisi” yang muncul ketika teknologi kita meningkat.

Itulah yang terjadi ketika fracking lepas landas pada tahun 2008. Di Amerika Serikat saja produksi minyak naik dari sekitar lima juta barel per hari pada tahun 2008 menjadi 13 juta pada tahun 2019.ÿ[1] Produksi minyak dunia sekarang lebih dari 100 juta barel per hari—sekitar 20% di atas apa yang Brown anggap sebagai nilai tertinggi.

Bagi seorang pesimis yang memperkirakan tren minyak pada tahun 2008, tentu saja hal-hal tampak buruk. Bagi seorang realis yang memahami bahwa kebutuhan adalah ibu dari semua penemuan, itu jauh lebih menakutkan.

Mengasumsikan bahwa sesuatu yang jelek akan tetap jelek adalah ramalan yang mudah dibuat. Dan itu persuasif, karena tidak perlu membayangkan dunia berubah. Tapi masalah benar dan orang beradaptasi. Ancaman mendorong solusi dalam besaran yang sama. Itulah plot umum sejarah ekonomi yang terlalu mudah dilupakan oleh para pesimis yang meramalkan secara garis lurus.

Yang ketiga adalah bahwa kemajuan terjadi terlalu lambat untuk disadari, tetapi kemunduran terjadi terlalu cepat untuk diabaikan.

Ada banyak tragedi semalam. Jarang ada keajaiban dalam semalam.

Pada tanggal 5 Januari 1889, Detroit Free Press menolak mimpi lama bahwa manusia suatu hari nanti bisa terbang seperti burung. Pesawat terbang, tulis surat kabar itu, “tampak tidak mungkin”:

Berat terkecil yang mungkin dari mesin terbang, dengan bahan bakar dan insinyur yang diperlukan, tidak boleh kurang dari 300 atau 400 pon … tetapi ada batas berat yang rendah, tentu saja tidak lebih dari lima puluh pon, yang tidak mungkin bagi seekor hewan. terbang. Alam telah mencapai batas ini, dan dengan segala upayanya telah gagal untuk melewatinya.

Enam bulan kemudian, Orville Wright keluar dari sekolah menengah untuk membantu saudaranya, Wilbur, bermain-main di gudang halaman belakang mereka untuk membangun mesin cetak. Itu adalah penemuan bersama pertama bersaudara itu. Itu tidak akan menjadi yang terakhir bagi mereka.

Jika Anda harus membuat daftar penemuan paling penting abad ke-20, pesawat setidaknya akan menjadi lima besar, jika bukan nomor satu.
Pesawat mengubah segalanya. Itu memulai perang dunia, itu berakhir

perang dunia. Ini menghubungkan dunia, menjembatani kesenjangan antara kota dan komunitas pedesaan; lautan dan negara.

Tapi kisah pencarian Wright Brothers untuk membangun pesawat pertama memiliki twist yang menarik.

Setelah mereka menaklukkan penerbangan, sepertinya tidak ada yang memperhatikan. Sepertinya tidak ada yang peduli.

Dalam bukunya tahun 1952 tentang sejarah Amerika, Frederick Lewis Allen menulis:

Beberapa tahun berlalu sebelum publik memahami apa yang dilakukan Wright; orang-orang begitu yakin bahwa terbang itu tidak mungkin sehingga sebagian besar dari mereka yang melihat mereka terbang di sekitar Dayton [Ohio] pada tahun 1905 memutuskan bahwa apa yang mereka lihat pastilah suatu tipuan tanpa makna—agak seperti kebanyakan orang saat ini akan menganggap demonstrasi, katakanlah, telepati . Baru pada Mei 1908 —hampir empat setengah tahun setelah penerbangan pertama Wright—wartawan berpengalaman dikirim untuk mengamati apa yang mereka lakukan, editor berpengalaman memberikan kepercayaan penuh pada berita gembira para reporter ini, dan dunia akhirnya terbangun. hingga fakta bahwa penerbangan manusia telah berhasil dilakukan.

Bahkan setelah orang-orang mengetahui keajaiban pesawat, mereka meremehkannya selama bertahun-tahun.

Pertama dilihat terutama sebagai senjata militer. Lalu mainan orang kaya. Kemudian, mungkin, digunakan untuk mengangkut beberapa orang.

The Washington Post menulis pada tahun 1909: "Tidak akan pernah ada yang namanya kargo udara komersial. Pengangkutan akan terus menyeret bobotnya yang lambat melintasi bumi yang sabar. " Pesawat kargo pertama lepas landas lima bulan kemudian.

Sekarang bandingkan kebangkitan yang lambat selama bertahun-tahun dengan menjadi optimis tentang pesawat dengan seberapa cepat orang memperhatikan pengemudi pesimisme, seperti kebangkrutan perusahaan.

Atau perang besar.

Atau kecelakaan pesawat. Beberapa penyebutan pertama dari pesawat Wright datang pada tahun 1908 ketika seorang Letnan Angkatan Darat bernama Thomas Selfridge tewas dalam penerbangan demonstrasi.ÿ[2]

Pertumbuhan didorong oleh peracikan, yang selalu membutuhkan waktu. Kehancuran didorong oleh satu titik kegagalan, yang bisa terjadi dalam hitungan detik, dan hilangnya kepercayaan diri, yang bisa terjadi dalam sekejap.

Lebih mudah untuk membuat narasi seputar pesimisme karena potongan cerita cenderung lebih segar dan lebih baru. Narasi yang optimis membutuhkan melihat bentangan sejarah dan perkembangan yang panjang, yang cenderung dilupakan orang dan membutuhkan lebih banyak upaya untuk menyatukannya.

Pertimbangkan kemajuan kedokteran. Melihat tahun lalu akan sedikit membantu Anda. Satu dekade tidak akan lebih baik. Tapi melihat 50 tahun terakhir akan menunjukkan sesuatu yang luar biasa. Misalnya, tingkat kematian per kapita yang disesuaikan dengan usia akibat penyakit jantung telah menurun lebih dari 70% sejak tahun 1965, menurut National Institute of Health. Penurunan 70% dalam kematian akibat penyakit jantung sudah cukup untuk menyelamatkan sekitar setengah juta. Amerika hidup per tahun. Bayangkan populasi Atlanta diselamatkan setiap tahun. Tetapi karena kemajuan itu terjadi begitu lambat, hal itu kurang mendapat perhatian daripada kerugian yang cepat dan tiba-tiba seperti terorisme, kecelakaan pesawat, atau bencana alam. Kita dapat mengalami Badai Katrina lima kali seminggu, setiap minggu—bayangkan berapa banyak perhatian yang akan diterima—dan itu tidak akan mengimbangi jumlah nyawa tahunan yang diselamatkan oleh penurunan penyakit jantung dalam 50 tahun terakhir.

Hal yang sama berlaku untuk bisnis, di mana dibutuhkan waktu bertahun-tahun untuk menyadari betapa pentingnya sebuah produk atau perusahaan, tetapi kegagalan bisa terjadi dalam semalam.

Dan di pasar saham, di mana penurunan 40% yang terjadi dalam enam bulan akan menarik penyelidikan kongres, tetapi kenaikan 140% yang terjadi selama enam tahun hampir tidak diperhatikan.

Dan dalam karier, di mana reputasi membutuhkan waktu seumur hidup untuk dibangun dan satu email untuk dihancurkan.

Sengatan singkat pesimisme menang sementara daya tarik optimisme yang kuat tidak diperhatikan.

Ini menggarisbawahi poin penting yang dibuat sebelumnya dalam buku ini: Dalam berinvestasi, Anda harus mengidentifikasi harga kesuksesan—volatilitas dan kerugian di tengah latar belakang pertumbuhan yang panjang—dan bersedia membayarnya.

▪

Pada tahun 2004 The New York Times mewawancarai Stephen Hawking, ilmuwan yang penyakit saraf motoriknya yang tidak dapat disembuhkan membuatnya lumpuh dan tidak dapat berbicara pada usia 21 tahun.

Melalui komputernya, Hawking memberi tahu pewawancara betapa senangnya dia menjual buku kepada orang awam.

"Apakah kamu selalu ceria ini?" Times bertanya.

“Harapan saya berkurang menjadi nol ketika saya berusia 21 tahun. Segalanya sejak itu menjadi bonus,” jawabnya.

Mengharapkan hal-hal menjadi hebat berarti skenario kasus terbaik yang terasa datar. Pesimisme mengurangi harapan, mempersempit kesenjangan antara hasil yang mungkin dan hasil yang Anda sukai.

Mungkin itu sebabnya sangat menggoda. Mengharapkan hal-hal menjadi buruk adalah cara terbaik untuk mendapatkan kejutan yang menyenangkan ketika sebenarnya tidak.

Yang, ironisnya, adalah sesuatu yang harus optimis.

Sekarang, cerita pendek tentang cerita.

18.

When You'll Believe Anything

Appealing fictions, and why stories are more powerful than statistics.

Bayangkan alien dikirim ke Bumi. Tugasnya adalah mengawasi perekonomian kita.

Dia berputar di atas New York City, mencoba mengukur ekonomi dan bagaimana hal itu berubah antara 2007 dan 2009.

Pada Malam Tahun Baru 2007 dia melayang di atas Times Square. Dia melihat puluhan ribu pengunjung pesta yang bahagia dikelilingi oleh cahaya terang, papan reklame mengerikan, kembang api, dan kamera TV.

Dia kembali ke Times Square pada Malam Tahun Baru 2009. Dia melihat puluhan ribu pengunjung pesta yang bahagia dikelilingi oleh cahaya terang, papan iklan raksasa, kembang api, dan kamera TV.

Ini terlihat hampir sama. Dia tidak bisa melihat banyak perbedaan.

Dia melihat kira-kira jumlah yang sama dari warga New York yang bergegas di sekitar kota. Orang-orang itu dikelilingi oleh jumlah gedung perkantoran yang sama, yang menampung jumlah meja yang sama dengan jumlah komputer yang sama, terhubung ke jumlah koneksi internet yang sama.

Di luar kota ia melihat jumlah pabrik dan gudang yang sama, dihubungkan oleh jalan raya yang sama, membawa jumlah truk yang sama.

Dia semakin dekat ke tanah dan melihat universitas yang sama mengajarkan topik yang sama dan membagikan gelar yang sama kepada jumlah orang yang sama.

Dia melihat jumlah paten yang sama melindungi ide-ide inovatif yang sama.

Dia melihat bahwa teknologi telah meningkat. Semua orang di tahun 2009 membawa smartphone yang tidak ada di tahun 2007. Komputer sekarang lebih cepat. Obat lebih baik. Mobil mendapatkan jarak tempuh yang lebih baik. Teknologi solar dan fracking telah maju. Media sosial telah tumbuh secara eksponensial.

Saat dia terbang keliling negeri dia melihat hal yang sama. Di seluruh dunia, lebih sama.

Perekonomian berada dalam kondisi yang hampir sama, bahkan mungkin lebih baik, pada tahun 2009 seperti pada tahun 2007, ia menyimpulkan.

Kemudian dia melihat angka-angkanya.

Dia terkejut bahwa rumah tangga AS $16 triliun lebih miskin pada tahun 2009 daripada tahun 2007.

Dia tercengang bahwa 10 juta lebih orang Amerika menganggur.

Dia tidak percaya ketika dia mengetahui pasar saham bernilai setengah dari dua tahun sebelumnya.

Dia tidak percaya bahwa perkiraan orang tentang potensi ekonomi mereka telah jatuh.

"Saya tidak mengerti," katanya. "Saya telah melihat kota-kota. Saya telah melihat pabrik-pabrik. Kalian memiliki pengetahuan yang sama, alat yang sama, ide yang sama. Tidak ada yang berubah! Kenapa kamu lebih miskin? Kenapa kamu lebih pesimis?"

Ada satu perubahan yang tidak bisa dilihat alien antara tahun 2007 dan 2009: Kisah-kisah yang kami ceritakan kepada diri kami sendiri tentang ekonomi.

Pada tahun 2007, kami menceritakan sebuah kisah tentang stabilitas harga rumah, kehati-hatian para bankir, dan kemampuan pasar keuangan untuk menilai risiko secara akurat.

Pada tahun 2009 kami berhenti mempercayai cerita itu.

Itulah satu-satunya hal yang berubah. Tapi itu membuat semua perbedaan di dunia.

Begitu narasi bahwa harga rumah akan terus naik pecah, gagal bayar hipotek naik, kemudian bank kehilangan uang, lalu mereka mengurangi pinjaman menjadi

bisnis lain, yang menyebabkan PHK, yang menyebabkan pengeluaran lebih sedikit, yang menyebabkan lebih banyak PHK, dan seterusnya.

Selain berpegang teguh pada narasi baru, kami memiliki kapasitas yang identik—jika tidak lebih besar—untuk kekayaan dan pertumbuhan pada tahun 2009 seperti yang kami lakukan pada tahun 2007. Namun ekonomi mengalami pukulan terburuk dalam 80 tahun.

Ini berbeda dengan, katakanlah, Jerman pada tahun 1945, yang basis manufakturnya telah dilenyapkan. Atau Jepang pada tahun 2000-an yang populasi usia kerjanya menyusut. Itu kerusakan ekonomi yang nyata. Pada tahun 2009 kami menimbulkan kerusakan naratif pada diri kami sendiri, dan itu kejam.
Ini adalah salah satu kekuatan ekonomi paling kuat yang ada.

Ketika kita berpikir tentang pertumbuhan ekonomi, bisnis, investasi, dan karier, kita cenderung memikirkan hal-hal yang nyata—berapa banyak barang yang kita miliki dan apa yang mampu kita lakukan?

Tapi cerita, sejauh ini, merupakan kekuatan paling kuat dalam perekonomian. Mereka adalah bahan bakar yang dapat membuat bagian-bagian nyata dari ekonomi bekerja, atau rem yang menahan kemampuan kita.

Pada tingkat pribadi, ada dua hal yang perlu diingat tentang dunia yang digerakkan oleh cerita saat mengelola uang Anda.

▪

1. Semakin Anda menginginkan sesuatu menjadi kenyataan, semakin besar kemungkinan Anda memercayai cerita yang melebih-lebihkan kemungkinan kebenarannya.

Apa hari paling bahagia dalam hidupmu?

Film dokumenter How to Live Forever menanyakan pertanyaan polos itu kepada seorang centenarian yang memberikan jawaban luar biasa.

“Hari Gencatan Senjata,” katanya, mengacu pada perjanjian 1918 yang mengakhiri Perang Dunia I.

"Mengapa?" produser bertanya.

“Karena kami tahu tidak akan ada lagi perang lagi,” katanya.

Perang Dunia II dimulai 21 tahun kemudian, menewaskan 75 juta orang.

Ada banyak hal dalam hidup yang kita anggap benar karena kita sangat menginginkannya menjadi kenyataan.

Saya menyebut hal-hal ini "fiksi yang menarik." Mereka memiliki dampak besar pada cara kita berpikir tentang uang—khususnya investasi dan ekonomi.

Fiksi yang menarik terjadi ketika Anda cerdas, Anda ingin menemukan solusi, tetapi menghadapi kombinasi kontrol terbatas dan taruhan tinggi.

Mereka sangat kuat. Mereka dapat membuat Anda percaya apa saja.

Ambil contoh singkat.

Anak Ali Haji sakit. Para tetua di desanya di Yaman mengusulkan obat tradisional: menusukkan ujung tongkat yang terbakar ke dada putranya untuk mengeluarkan penyakit dari tubuhnya.

Setelah prosedur, Hajaji mengatakan kepada The New York Times: "Ketika Anda tidak punya uang, dan putra Anda sakit, Anda akan percaya apa pun."ÿÿ

Kedokteran mendahului pengobatan yang berguna selama ribuan tahun. Sebelum metode ilmiah dan penemuan kuman, ada aliran darah, terapi kelaparan, pemotongan lubang di tubuh Anda untuk mengeluarkan kejahatan, dan perawatan lain yang hanya mempercepat kematian Anda.

Sepertinya gila. Tetapi jika Anda sangat membutuhkan solusi dan solusi yang baik tidak diketahui atau tersedia untuk Anda, jalan yang paling tidak

perlawanan terhadap nalar Haji: mau percaya apa saja.
Tidak hanya mencoba apa pun, tetapi percayalah.

Mencatat Wabah Besar London, Daniel Defoe menulis pada tahun 1722:

Orang-orang lebih kecanduan ramalan dan ramalan astrologi, mimpi, dan kisah istri tua daripada sebelumnya atau sejak ... almanak sangat menakutkan mereka ... tiang rumah dan sudut jalan diplester dengan tagihan dokter dan surat-surat bodoh. rekan-rekan, dukun dan mengundang orang-orang untuk datang kepada mereka untuk pengobatan, yang umumnya berangkat dengan berkembang seperti ini: 'Pil pencegahan sempurna terhadap wabah.' 'Pengawet yang tidak pernah gagal melawan infeksi.' 'Orang-orang yang berdaulat melawan korupsi udara.'

Wabah itu membunuh seperempat warga London dalam 18 bulan. Anda akan percaya apa saja ketika taruhannya setinggi itu.

Sekarang pikirkan tentang bagaimana kumpulan informasi terbatas dan taruhan tinggi yang sama memengaruhi keputusan keuangan kita.

Mengapa orang mendengarkan komentar investasi TV yang memiliki sedikit rekam jejak keberhasilan? Sebagian karena taruhannya sangat tinggi dalam berinvestasi. Dapatkan beberapa pilihan saham dengan benar dan Anda bisa menjadi kaya tanpa banyak usaha. Jika ada kemungkinan 1% bahwa prediksi seseorang akan menjadi kenyataan, dan menjadi kenyataan akan mengubah hidup Anda, itu tidak gila untuk memperhatikan — untuk berjaga-jaga.

Dan ada begitu banyak pendapat keuangan sehingga begitu Anda memilih strategi atau sisi, Anda menjadi berinvestasi di dalamnya baik secara finansial maupun mental. Jika Anda ingin saham tertentu naik 10 kali lipat, itulah suku Anda.
Jika Anda berpikir kebijakan ekonomi tertentu akan memicu hiperinflasi, itu adalah pihak Anda.

Ini mungkin taruhan dengan probabilitas rendah. Masalahnya adalah bahwa pemirsa tidak dapat, atau tidak, mengkalibrasi peluang rendah, seperti peluang 1%. Banyak yang default ke keyakinan yang kuat bahwa apa yang mereka inginkan untuk menjadi benar benar-benar benar. Tapi mereka hanya melakukan itu karena kemungkinan hasil yang besar ada.

Investasi adalah satu-satunya bidang yang menawarkan peluang harian untuk imbalan ekstrem. Orang-orang percaya pada perdukunan keuangan dengan cara yang tidak akan pernah mereka lakukan, katakanlah, perdukunan cuaca karena imbalan untuk memprediksi dengan benar apa yang akan dilakukan pasar saham minggu depan berada di alam semesta yang berbeda dari imbalan untuk memprediksi apakah akan cerah atau hujan minggu depan .

Pertimbangkan bahwa 85% reksa dana aktif berkinerja buruk dibandingkan benchmark mereka selama 10 tahun yang berakhir 2018.ÿÿ Angka itu cukup stabil selama beberapa generasi. Anda akan berpikir industri dengan kinerja buruk seperti itu akan menjadi layanan khusus dan sulit bertahan dalam bisnis. Tapi ada hampir lima triliun dolar yang diinvestasikan dalam dana ini. Berikan seseorang kesempatan untuk berinvestasi bersama "Warren Buffett berikutnya" dan mereka akan percaya dengan keyakinan bahwa jutaan orang akan menaruh tabungan hidup mereka di belakangnya.

Atau ambil Bernie Madoff. Kalau dipikir-pikir skema Ponzi-nya seharusnya sudah jelas. Dia melaporkan pengembalian yang tidak pernah bervariasi, mereka diaudit oleh kantor akuntan yang relatif tidak dikenal, dan dia menolak untuk merilis banyak informasi tentang bagaimana pengembalian itu dicapai. Namun Madoff mengumpulkan miliaran dolar dari beberapa investor paling canggih di dunia. Dia menceritakan sebuah kisah yang bagus, dan orang-orang ingin mempercayainya.

Inilah sebagian besar alasan mengapa ruang untuk kesalahan, fleksibilitas, dan kemandirian finansial—tema-tema penting yang dibahas dalam bab-bab sebelumnya—sangat diperlukan.

Semakin besar kesenjangan antara apa yang Anda inginkan untuk menjadi kenyataan dan apa yang Anda butuhkan untuk menjadi kenyataan untuk mendapatkan hasil yang dapat diterima, semakin Anda melindungi diri Anda dari menjadi korban fiksi keuangan yang menarik.

Ketika memikirkan ruang untuk kesalahan dalam perkiraan, tergoda untuk berpikir bahwa hasil potensial berkisar dari Anda cukup tepat hingga Anda menjadi sangat, sangat benar. Tetapi risiko terbesarnya adalah Anda sangat menginginkan sesuatu menjadi kenyataan sehingga kisaran perkiraan Anda bahkan tidak sama rata dengan kenyataan.

Dalam pertemuan terakhirnya di tahun 2007, Federal Reserve memperkirakan seperti apa pertumbuhan ekonomi pada tahun 2008 dan 2009.ÿÿ Sudah lelah dengan ekonomi yang melemah, itu tidak optimis. Ini memperkirakan berbagai potensi pertumbuhan—pertumbuhan 1,6% di ujung bawah, 2,8% di ujung atas. Itulah margin keamanannya, ruang untuk kesalahan. Kenyataannya, ekonomi mengalami kontraksi lebih dari 2%, yang berarti perkiraan Fed turun hampir tiga kali lipat.

Sulit bagi pembuat kebijakan untuk memprediksi resesi langsung, karena resesi akan membuat karir mereka rumit. Jadi, bahkan proyeksi kasus terburuk pun jarang mengharapkan sesuatu yang lebih buruk dari sekadar pertumbuhan "lambat".
Ini adalah fiksi yang menarik, dan mudah dipercaya karena mengharapkan sesuatu yang lebih buruk terlalu menyakitkan untuk dipertimbangkan.

Pembuat kebijakan adalah sasaran empuk kritik, tetapi kita semua melakukan ini sampai batas tertentu. Dan kami melakukannya di kedua arah. Jika Anda berpikir resesi akan datang dan Anda menguangkan saham Anda sebagai antisipasi, pandangan Anda tentang ekonomi tiba-tiba akan dibelokkan oleh apa yang Anda inginkan terjadi. Setiap blip, setiap anekdot, akan terlihat seperti tanda bahwa malapetaka telah tiba—mungkin bukan karena sudah, tetapi karena Anda menginginkannya.

Insentif adalah motivator yang kuat, dan kita harus selalu ingat bagaimana insentif itu memengaruhi tujuan dan pandangan finansial kita sendiri.
Itu tidak dapat dilebih-lebihkan: tidak ada kekuatan yang lebih besar dalam keuangan daripada ruang untuk kesalahan, dan semakin tinggi taruhannya, semakin lebar seharusnya.

2. Setiap orang memiliki pandangan yang tidak lengkap tentang dunia. Tapi kami membentuk narasi lengkap untuk mengisi kekosongan.

Putri saya berusia sekitar satu tahun saat saya menulis ini. Dia ingin tahu tentang segala hal dan belajar dengan sangat cepat.

Tapi terkadang aku memikirkan semua hal yang tidak bisa dia pahami.

Dia tidak tahu mengapa ayahnya pergi bekerja setiap pagi.

Konsep tagihan, anggaran, karier, promosi, dan tabungan untuk masa pensiun benar-benar asing baginya.

Bayangkan mencoba menjelaskan Federal Reserve, derivatif kredit, atau NAFTA kepadanya. Mustahil.

Tapi dunianya tidak gelap. Dia tidak berkeliaran dalam kebingungan.

Bahkan pada usia satu tahun, dia menulis narasi internalnya sendiri tentang bagaimana semuanya bekerja. Selimut membuat Anda tetap hangat, ibu meringkuk membuat Anda tetap aman, dan kurma terasa enak.

Semua yang dia temui cocok dengan salah satu dari beberapa lusin model mental yang dia pelajari. Ketika saya pergi bekerja, dia tidak berhenti dalam kebingungan, bertanya-tanya berapa gaji dan tagihannya. Dia memiliki penjelasan yang sangat jelas tentang situasinya: Ayah tidak bermain denganku, dan aku ingin dia bermain denganku, jadi aku sedih.

Meskipun dia tahu sedikit, dia tidak menyadarinya, karena dia menceritakan dirinya sendiri sebuah cerita yang koheren tentang apa yang terjadi berdasarkan sedikit yang dia tahu.

Kita semua, berapa pun usia kita, melakukan hal yang sama.

Sama seperti putri saya, saya tidak tahu apa yang saya tidak tahu. Jadi saya sama rentannya untuk menjelaskan dunia melalui serangkaian model mental terbatas yang saya miliki.

Seperti dia, saya mencari penyebab yang paling bisa dimengerti dalam segala hal yang saya temui. Dan, seperti dia, saya salah tentang banyak dari mereka, karena saya tahu lebih sedikit tentang cara kerja dunia daripada yang saya kira.

Ini berlaku untuk sebagian besar subjek berbasis fakta.

Ambil sejarah. Ini hanya menceritakan hal-hal yang sudah terjadi. Harus jelas dan objektif. Tapi seperti yang ditulis BH Liddell Hart dalam buku Why Don't We Learn From History?:

[Sejarah] tidak dapat ditafsirkan tanpa bantuan imajinasi dan intuisi. Jumlah bukti yang ada begitu banyak sehingga seleksi tidak dapat dihindari. Dimana ada seleksi disitu ada seni. Mereka yang membaca sejarah cenderung mencari apa yang membuktikan bahwa mereka benar dan menegaskan pendapat pribadi mereka. Mereka mempertahankan loyalitas. Mereka membaca dengan tujuan untuk menegaskan atau menyerang. Mereka menolak kebenaran yang tidak menyenangkan karena semua orang ingin berada di pihak para malaikat. Sama seperti kita memulai perang untuk mengakhiri semua perang.

Daniel Kahneman pernah memberi tahu saya tentang kisah-kisah yang diceritakan orang pada diri mereka sendiri untuk memahami masa lalu. Dia berkata:

Melihat ke belakang, kemampuan untuk menjelaskan masa lalu, memberi kita ilusi bahwa dunia dapat dimengerti. Ini memberi kita ilusi bahwa dunia masuk akal, bahkan ketika itu tidak masuk akal. Itu masalah besar dalam menghasilkan kesalahan di banyak bidang.

Kebanyakan orang, ketika dihadapkan dengan sesuatu yang tidak mereka pahami, tidak menyadari bahwa mereka tidak memahaminya karena mereka mampu memberikan penjelasan yang masuk akal berdasarkan perspektif dan pengalaman unik mereka sendiri di dunia, betapapun terbatasnya. pengalaman-pengalaman itu. Kita semua ingin dunia rumit yang kita tinggali masuk akal. Jadi, kami menceritakan kepada diri kami sendiri cerita untuk mengisi celah dari titik buta yang efektif.

Apa yang dilakukan kisah-kisah ini terhadap kita secara finansial bisa sangat menarik sekaligus menakutkan.

Ketika saya buta terhadap bagian-bagian bagaimana dunia bekerja, saya mungkin sepenuhnya salah paham mengapa pasar saham berperilaku seperti itu, dengan cara yang memberi saya terlalu percaya diri pada kemampuan saya untuk mengetahui apa yang mungkin terjadi selanjutnya. Sebagian alasan mengapa meramalkan pasar saham dan ekonomi begitu sulit adalah karena Anda adalah satu-satunya orang di dunia yang berpikir bahwa dunia beroperasi seperti Anda. Ketika Anda membuat keputusan untuk alasan yang bahkan tidak dapat saya pahami, saya mungkin akan mengikuti Anda secara membabi buta ke dalam keputusan yang tepat untuk Anda dan membawa malapetaka bagi saya. Ini, seperti yang kita lihat di bab 16, adalah bagaimana gelembung terbentuk.

Berdamai dengan seberapa banyak yang tidak Anda ketahui berarti menerima seberapa banyak dari apa yang terjadi di dunia di luar kendali Anda. Dan itu mungkin sulit diterima.

Pikirkan tentang perkiraan pasar. Kami sangat, sangat buruk pada mereka. Saya pernah menghitung bahwa jika Anda hanya berasumsi bahwa pasar naik setiap tahun dengan rata-rata historisnya, akurasi Anda lebih baik daripada jika Anda mengikuti perkiraan tahunan rata-rata dari 20 ahli strategi pasar teratas dari bank-bank besar di Wall Street. Kemampuan kita untuk memprediksi resesi tidak jauh lebih baik.
Dan karena peristiwa besar muncul entah dari mana, prakiraan mungkin lebih berbahaya daripada kebaikan, memberikan ilusi prediktabilitas di dunia di mana peristiwa tak terduga mengendalikan sebagian besar hasil. Carl Richards menulis: "Risiko adalah apa yang tersisa ketika Anda berpikir Anda telah memikirkan segalanya."

Orang tahu ini. Saya belum pernah bertemu dengan investor yang benar-benar berpikir bahwa perkiraan pasar secara keseluruhan akurat atau berguna. Tapi masih ada permintaan yang luar biasa untuk ramalan, baik di media maupun dari penasihat keuangan.

Mengapa?

Psikolog Philip Tetlock pernah menulis: "Kita perlu percaya bahwa kita hidup di dunia yang dapat diprediksi dan dikendalikan, jadi kita beralih ke orang-orang yang terdengar berwibawa yang berjanji untuk memenuhi kebutuhan itu."

Memuaskan kebutuhan itu adalah cara yang bagus untuk mewujudkannya. Ingin percaya bahwa kita memegang kendali adalah gatal emosional yang perlu digaruk, bukan masalah analitis yang harus dihitung dan dipecahkan. Ilusi kontrol lebih persuasif daripada realitas ketidakpastian. Jadi kami berpegang teguh pada cerita tentang hasil yang berada dalam kendali kami.

Sebagian dari ini berkaitan dengan bidang presisi yang membingungkan dengan bidang ketidakpastian.

Pesawat ruang angkasa New Horizons NASA melewati Pluto dua tahun lalu. Itu adalah perjalanan tiga miliar mil yang memakan waktu sembilan setengah tahun. Menurut NASA, perjalanan itu "kurang lebih satu menit dari yang diperkirakan ketika pesawat itu diluncurkan pada Januari 2006".ÿÿ

Berpikir tentang itu. Dalam perjalanan satu dekade yang belum teruji, perkiraan NASA adalah 99,99998% akurat. Itu seperti meramalkan perjalanan dari New York ke Boston dan akurat dalam empat persejuta detik.

Tapi astrofisika adalah bidang presesi. Itu tidak terpengaruh oleh keanehan perilaku dan emosi manusia, seperti keuangan. Bisnis, ekonomi, dan investasi, adalah bidang ketidakpastian, sangat didorong oleh keputusan yang tidak dapat dengan mudah dijelaskan dengan formula yang jelas, seperti perjalanan ke Pluto. Tapi kami sangat menginginkannya seperti perjalanan ke Pluto, karena gagasan seorang insinyur NASA yang mengendalikan 99,99998% suatu hasil adalah indah dan menghibur. Sangat menghibur sehingga kita tergoda untuk menceritakan kepada diri sendiri cerita tentang seberapa besar kendali yang kita miliki di bagian lain kehidupan kita, seperti uang.

Kahneman pernah menjabarkan jalan yang diambil oleh kisah-kisah ini:

Saat merencanakan, kita fokus pada apa yang ingin dan dapat kita lakukan, mengabaikan rencana dan keterampilan orang lain yang keputusannya dapat memengaruhi hasil kita.

Baik dalam menjelaskan masa lalu maupun dalam memprediksi masa depan, kami fokus pada peran kausal keterampilan dan mengabaikan peran keberuntungan.

Kita fokus pada apa yang kita ketahui dan mengabaikan apa yang tidak kita ketahui, yang membuat kita terlalu percaya diri dengan keyakinan kita.

Dia menjelaskan bagaimana hal ini berdampak pada bisnis:

Saya memiliki beberapa kesempatan untuk mengajukan pertanyaan kepada pendiri dan peserta dalam perusahaan rintisan yang inovatif: Sejauh mana hasil usaha Anda akan bergantung pada apa yang Anda lakukan di perusahaan Anda? Ini jelas merupakan pertanyaan yang mudah; jawabannya datang dengan cepat dan tidak pernah kurang dari 80%. Bahkan ketika mereka tidak yakin mereka akan berhasil, orang-orang berani ini berpikir bahwa nasib mereka hampir sepenuhnya ada di tangan mereka sendiri. Mereka pasti salah: hasil dari sebuah perusahaan rintisan sangat bergantung pada pencapaian para pesaingnya dan pada perubahan pasar serta pada upayanya sendiri. Namun, wirausahawan secara alami fokus pada apa yang paling mereka ketahui—rencana dan tindakan mereka serta ancaman dan peluang paling cepat, seperti ketersediaan dana. Mereka tahu lebih sedikit tentang pesaing mereka dan karena itu merasa wajar untuk membayangkan masa depan di mana persaingan memainkan peran kecil.

Kita semua melakukan ini sampai batas tertentu.

Dan seperti putri saya, itu tidak mengganggu kami sedikit pun.

Kami tidak berkeliaran buta dan bingung. Kita harus berpikir bahwa dunia tempat kita beroperasi masuk akal berdasarkan apa yang kita alami

tahu. Akan terlalu sulit untuk bangun dari tempat tidur di pagi hari jika Anda merasa sebaliknya.

Tapi alien berputar-putar di atas Bumi?

Orang yang yakin dia tahu apa yang terjadi berdasarkan apa yang dia lihat tetapi ternyata sepenuhnya salah karena dia tidak bisa mengetahui cerita yang terjadi di dalam kepala orang lain?

Dia adalah kita semua.

19.

All Together Now

What we've learned about the psychology of your own money.

Selamat, Anda masih membaca.

Saatnya untuk menyatukan beberapa hal yang telah kita pelajari.

Bab ini adalah sedikit ringkasan; beberapa pelajaran singkat dan dapat ditindaklanjuti yang dapat membantu Anda membuat keputusan keuangan yang lebih baik.

Pertama, izinkan saya menceritakan sebuah kisah tentang janji temu dokter gigi yang serba salah. Ini mengajarkan kita sesuatu yang penting tentang bahaya memberikan nasihat tentang apa yang harus dilakukan dengan uang Anda.

▪

Clarence Hughes pergi ke dokter gigi pada tahun 1931. Mulutnya memancarkan rasa sakit. Dokter giginya menempatkan dia di bawah anestesi kasar untuk mengurangi rasa sakit. Ketika Clarence bangun beberapa jam kemudian, giginya berkurang 16 dan amandelnya dicabut.

Dan kemudian semuanya menjadi salah. Clarence meninggal seminggu kemudian karena komplikasi operasinya.

Istrinya menggugat dokter gigi, tetapi bukan karena operasinya yang salah. Setiap operasi mempertaruhkan kematian pada tahun 1931.

Clarence, katanya, tidak pernah menyetujui prosedur itu sejak awal, dan tidak akan menyetujuinya jika diminta.

Kasus ini melewati pengadilan, tetapi tidak ke mana-mana. Persetujuan antara dokter dan pasien tidak hitam dan putih pada tahun 1931. Sebuah pengadilan menyimpulkan gagasan bahwa dokter membutuhkan kebebasan untuk membuat keputusan medis terbaik: "Tanpa itu, kita tidak bisa menikmati kemajuan ilmu pengetahuan."

Untuk sebagian besar sejarah, etos kedokteran adalah bahwa tugas dokter adalah memperbaiki pasien, dan apa yang pasien pikirkan tentang rencana perawatan dokter tidak relevan. Dr. Jay Katz menulis tentang

filosofi dalam bukunya The Silent World Between Doctor and
Sabar:

Dokter merasa bahwa untuk mencapai tujuan itu mereka berkewajiban untuk memenuhi kebutuhan fisik dan emosional pasien mereka dan melakukannya atas wewenang mereka sendiri, tanpa berkonsultasi dengan pasien mereka tentang keputusan yang perlu dibuat. Gagasan bahwa pasien juga berhak untuk berbagi beban keputusan dengan dokter mereka tidak pernah menjadi bagian dari etos kedokteran.

Ini bukan ego atau kedengkian. Itu adalah keyakinan dalam dua hal:

Setiap pasien ingin disembuhkan.

Ada cara universal dan tepat untuk menyembuhkannya.

Tidak memerlukan persetujuan pasien dalam rencana perawatan masuk akal jika Anda percaya pada dua poin itu.

Tapi itu bukan cara kerja obat.

Dalam 50 tahun terakhir, sekolah kedokteran secara halus mengalihkan pengajaran dari pengobatan penyakit ke pengobatan pasien. Itu berarti menyusun pilihan rencana perawatan, dan kemudian membiarkan pasien memutuskan jalan terbaik ke depan.

Tren ini sebagian didorong oleh undang-undang perlindungan pasien, sebagian oleh Buku berpengaruh Katz, yang berpendapat bahwa pasien telah liar

pandangan yang berbeda tentang apa yang berharga dalam pengobatan, sehingga keyakinan mereka harus dipertimbangkan. Katz menulis:

> Adalah omong kosong yang berbahaya untuk menyatakan bahwa dalam praktik seni dan sains mereka, para dokter dapat mengandalkan niat baik mereka, kemampuan mereka untuk menilai apa yang benar untuk dilakukan ... Tidak semudah itu. Kedokteran adalah profesi yang kompleks dan interaksi antara dokter dan pasien juga kompleks.

Baris terakhir itu penting. “Kedokteran adalah profesi yang kompleks dan interaksi antara dokter dan pasien juga kompleks.”

Anda tahu apa profesi yang sama? Nasihat keuangan.

Saya tidak bisa memberi tahu Anda apa yang harus dilakukan dengan uang Anda, karena saya tidak mengenal Anda.

Saya tidak tahu apa yang Anda inginkan. Saya tidak tahu kapan Anda menginginkannya. Saya tidak tahu mengapa Anda menginginkannya.

Jadi saya tidak akan memberitahu Anda apa yang harus dilakukan dengan uang Anda. Saya tidak ingin memperlakukan Anda seperti seorang dokter gigi merawat Clarence Hughes.

Tapi dokter dan dokter gigi bukannya tidak berguna, tentu saja. Mereka memiliki pengetahuan. Mereka tahu peluangnya. Mereka tahu apa yang cenderung berhasil, bahkan jika pasien sampai pada kesimpulan yang berbeda tentang jenis perawatan apa yang tepat untuk mereka.

Penasihat keuangan juga sama. Ada kebenaran universal dalam uang, bahkan jika orang sampai pada kesimpulan yang berbeda tentang bagaimana mereka ingin menerapkan kebenaran itu pada keuangan mereka sendiri.

Dengan peringatan itu, mari kita lihat beberapa rekomendasi singkat yang dapat membantu Anda membuat keputusan yang lebih baik dengan uang Anda.

Berusahalah untuk menemukan kerendahan hati ketika segala sesuatunya berjalan dengan baik dan pengampunan/belas kasih ketika mereka salah. Karena itu tidak pernah sebagus atau seburuk kelihatannya. Dunia ini besar dan kompleks. Keberuntungan dan risiko keduanya nyata dan sulit untuk diidentifikasi. Lakukan itu saat menilai diri sendiri dan orang lain. Hormati kekuatan keberuntungan dan risiko dan Anda akan memiliki kesempatan lebih baik untuk fokus pada hal-hal yang benar-benar dapat Anda kendalikan. Anda juga akan memiliki kesempatan yang lebih baik untuk menemukan panutan yang tepat.

Kurangi ego, perbanyak kekayaan. Menyimpan uang adalah kesenjangan antara ego Anda dan pendapatan Anda, dan kekayaan adalah apa yang tidak Anda lihat. Jadi kekayaan diciptakan dengan menekan apa yang bisa Anda beli hari ini untuk memiliki lebih banyak barang atau lebih banyak pilihan di masa depan. Tidak peduli berapa banyak yang Anda hasilkan, Anda tidak akan pernah membangun kekayaan kecuali Anda dapat membatasi seberapa banyak kesenangan yang dapat Anda miliki dengan uang Anda sekarang, hari ini.

Kelola uang Anda dengan cara yang membantu Anda tidur di malam hari. Itu berbeda dengan mengatakan Anda harus bertujuan untuk mendapatkan hasil tertinggi atau menyimpan persentase tertentu dari penghasilan Anda. Beberapa orang tidak akan tidur nyenyak kecuali mereka mendapatkan keuntungan tertinggi; yang lain hanya akan mendapatkan istirahat yang baik jika mereka berinvestasi secara konservatif. Untuk masing-masing mereka sendiri. Tetapi dasar dari, "apakah ini membantu saya tidur di malam hari?" adalah pedoman universal terbaik untuk semua keputusan keuangan.

Jika Anda ingin melakukan yang lebih baik sebagai investor, satu-satunya hal paling kuat yang dapat Anda lakukan adalah meningkatkan cakrawala waktu Anda. Waktu adalah kekuatan paling kuat dalam berinvestasi. Itu membuat hal-hal kecil tumbuh besar dan kesalahan besar memudar. Itu tidak dapat menetralisir keberuntungan dan risiko, tetapi mendorong hasil lebih dekat ke apa yang pantas didapatkan oran

Menjadi baik-baik saja dengan banyak hal yang salah. Anda bisa salah separuh waktu dan masih menghasilkan banyak uang, karena sebagian kecil hal merupakan sebagian besar hasil. Apa pun yang terjadi

Anda lakukan dengan uang Anda Anda harus merasa nyaman dengan banyak hal yang tidak bekerja. Begitulah dunia ini. Jadi, Anda harus selalu mengukur kinerja Anda dengan melihat portofolio lengkap Anda, bukan investasi individual. Tidak apa-apa untuk memiliki sebagian besar investasi yang buruk dan beberapa yang luar biasa.
Itu biasanya skenario terbaik. Menilai apa yang telah Anda lakukan dengan berfokus pada investasi individu membuat pemenang terlihat lebih cemerlang daripada sebelumnya, dan pecundang tampak lebih disesalkan daripada yang seharusnya.

Gunakan uang untuk mendapatkan kendali atas waktu Anda, karena tidak memiliki kendali atas waktu Anda adalah hambatan yang sangat kuat dan universal pada kebahagiaan. Kemampuan untuk melakukan apa yang Anda inginkan, kapan pun Anda mau, dengan siapa pun yang Anda inginkan, selama yang Anda inginkan, memberikan dividen tertinggi yang ada dalam keuangan.

Menjadi lebih baik dan tidak mencolok. Tidak ada yang terkesan dengan harta Anda sebanyak Anda. Anda mungkin berpikir Anda menginginkan mobil mewah atau jam tangan yang bagus. Tapi yang mungkin Anda inginkan adalah rasa hormat dan kekaguman. Dan Anda lebih mungkin mendapatkan hal-hal itu melalui kebaikan dan kerendahan hati daripada tenaga kuda dan krom.

Menyimpan. Simpan saja. Anda tidak perlu alasan khusus untuk menabung. Sangat bagus untuk menabung untuk mobil, atau uang muka, atau keadaan darurat medis. Tetapi menabung untuk hal-hal yang tidak mungkin diprediksi atau didefinisikan adalah salah satu alasan terbaik untuk menabung. Kehidupan setiap orang adalah rantai kejutan yang berkelanjutan. Tabungan yang tidak diperuntukkan bagi sesuatu yang khusus adalah lindung nilai terhadap kemampuan hidup yang tak terelakkan untuk mengejutkan Anda pada saat yang paling buruk.

Tentukan biaya kesuksesan dan bersiaplah untuk membayarnya. Karena tidak ada yang berharga yang gratis. Dan ingat bahwa sebagian besar biaya keuangan tidak memiliki label harga yang terlihat. Ketidakpastian, keraguan, dan penyesalan adalah biaya umum di dunia keuangan. Mereka sering layak dibayar. Tetapi Anda harus melihatnya sebagai biaya (harga yang pantas

membayar untuk mendapatkan sesuatu yang baik sebagai gantinya) daripada denda (hukuman yang harus Anda hindari).

Ruang ibadah untuk kesalahan. Kesenjangan antara apa yang bisa terjadi di masa depan dan apa yang Anda butuhkan untuk terjadi di masa depan untuk melakukannya dengan baik adalah apa yang memberi Anda daya tahan, dan daya tahan adalah apa yang membuat keajaiban majemuk dari waktu ke waktu. Ruang untuk kesalahan sering terlihat seperti lindung nilai konservatif, tetapi jika itu membuat Anda tetap dalam permainan, itu bisa membayar sendiri berkali-kali lipat.

Hindari ujung ekstrem dari keputusan keuangan. Tujuan dan keinginan setiap orang akan berubah seiring waktu, dan semakin ekstrem keputusan masa lalu Anda, semakin Anda mungkin menyesalinya saat Anda berkembang.

Anda harus menyukai risiko karena itu terbayar seiring waktu. Tetapi Anda harus paranoid terhadap risiko yang merusak karena ini mencegah Anda mengambil risiko di masa depan yang akan terbayar seiring waktu.

Tentukan game yang Anda mainkan, dan pastikan tindakan Anda tidak dipengaruhi oleh orang yang memainkan game lain.

Hormati kekacauan. Orang yang cerdas, berpengetahuan luas, dan berakal dapat berselisih pendapat dalam bidang keuangan, karena orang memiliki tujuan dan keinginan yang sangat berbeda. Tidak ada satu pun jawaban yang benar; hanya jawaban yang cocok untuk Anda.

Sekarang izinkan saya memberi tahu Anda apa yang berhasil untuk saya.

20.

Confessions

The psychology of my own money.

Sandy Gottesman, seorang investor miliarder yang mendirikan grup konsultan First Manhattan, dikatakan mengajukan satu pertanyaan ketika mewawancarai kandidat untuk tim investasinya: "Apa yang Anda miliki, dan mengapa?"

Bukan, “Saham apa yang menurut Anda murah?” atau "Perekonomian apa yang akan mengalami resesi?"

Tunjukkan saja apa yang Anda lakukan dengan uang Anda sendiri.

Saya menyukai pertanyaan ini karena ini menyoroti apa yang seringkali menjadi jarak lebar antara apa yang masuk akal—yang disarankan orang untuk Anda lakukan—dan apa yang terasa benar bagi mereka—yang sebenarnya mereka lakukan.

▪

Setengah dari semua manajer portofolio reksa dana AS tidak menginvestasikan satu sen pun dari uang mereka sendiri dalam dana mereka, menurut Morningstar.ÿÿ Ini mungkin tampak mengerikan, dan tentu saja statistik mengungkap beberapa kemunafikan.

Tapi hal semacam ini lebih umum dari yang Anda kira. Ken Murray, seorang profesor kedokteran di USC, menulis sebuah esai pada tahun 2011 berjudul "Bagaimana Dokter Meninggal" yang menunjukkan sejauh mana dokter memilih perawatan akhir kehidupan yang berbeda untuk diri mereka sendiri daripada yang mereka rekomendasikan untuk pasien mereka.ÿÿ

“[Dokter] tidak mati seperti kita semua,” tulisnya. “Yang tidak biasa dari mereka bukanlah seberapa banyak perawatan yang mereka dapatkan dibandingkan dengan kebanyakan orang Amerika, tetapi seberapa sedikit. Untuk semua waktu yang mereka habiskan untuk menangkis kematian orang lain, mereka cenderung cukup tenang ketika menghadapi kematian sendiri. Mereka tahu persis apa yang akan terjadi, mereka tahu pilihannya, dan mereka umumnya memiliki akses ke perawatan medis apa pun yang mereka inginkan. Tapi mereka pergi dengan lembut.” Seorang dokter mungkin membuang wastafel dapur ke kanker pasiennya, tetapi memilih perawatan paliatif untuk dirinya sendiri.

Perbedaan antara apa yang disarankan seseorang untuk Anda lakukan dan apa yang mereka lakukan untuk diri mereka sendiri tidak selalu merupakan hal yang buruk. Ini hanya menggarisbawahi bahwa ketika berhadapan dengan masalah rumit dan emosional yang mempengaruhi Anda dan keluarga Anda, tidak ada satu jawaban yang benar. Tidak ada kebenaran universal. Hanya ada yang cocok untuk Anda dan keluarga Anda, mencentang kotak yang ingin Anda centang dengan cara yang membuat Anda nyaman dan tidur nyenyak di malam hari.

Ada prinsip-prinsip dasar yang harus dipatuhi—hal ini berlaku di bidang keuangan dan kedokteran—tetapi keputusan keuangan yang penting tidak dibuat dalam lembar kerja atau buku teks. Mereka dibuat di meja makan. Mereka sering tidak dibuat dengan tujuan memaksimalkan keuntungan, tetapi meminimalkan kemungkinan mengecewakan pasangan atau anak. Hal-hal semacam itu sulit untuk diringkas dalam bagan atau rumus, dan mereka sangat bervariasi dari orang ke orang. Apa yang berhasil untuk satu orang mungkin tidak berhasil untuk orang lain.

Anda harus menemukan apa yang cocok untuk Anda. Inilah yang bekerja untuk saya.

Bagaimana pendapat keluarga saya tentang tabungan

Charlie Munger pernah berkata, “Saya tidak berniat menjadi kaya. Saya hanya ingin mandiri.”

Kita dapat mengesampingkan kekayaan, tetapi kemandirian selalu menjadi tujuan keuangan pribadi saya. Mengejar keuntungan tertinggi atau memanfaatkan aset saya untuk menjalani kehidupan yang paling mewah tidak begitu menarik bagi saya. Keduanya terlihat seperti permainan yang dilakukan orang untuk mengesankan teman-teman mereka, dan keduanya memiliki risiko tersembunyi. Saya kebanyakan hanya ingin bangun setiap hari mengetahui keluarga saya dan saya dapat melakukan apa pun yang ingin kami lakukan dengan cara kami sendiri. Setiap keputusan keuangan yang kita buat berkisar pada tujuan itu.

Orang tua saya menjalani masa dewasa mereka dalam dua tahap: miskin dan cukup kaya. Ayah saya menjadi dokter ketika dia berusia 40 tahun dan

sudah memiliki tiga anak. Mendapatkan gaji dokter tidak mengimbangi mentalitas hemat yang dipaksakan ketika menghidupi tiga anak yang kelaparan selama di sekolah kedokteran, dan orang tua saya menghabiskan tahun-tahun yang baik dengan hidup jauh di bawah kemampuan mereka dengan tingkat tabungan yang tinggi. Ini memberi mereka tingkat kemandirian. Ayah saya adalah seorang dokter Ruang Gawat Darurat, salah satu profesi dengan stres tertinggi yang dapat saya bayangkan dan yang membutuhkan perubahan ritme sirkadian yang menyakitkan antara shift malam dan siang. Setelah dua dekade, dia memutuskan bahwa dia sudah cukup, jadi dia berhenti. Berhenti saja. Pindah ke fase berikutnya dalam hidupnya.

Itu melekat pada saya. Mampu bangun suatu pagi dan mengubah apa yang Anda lakukan, dengan cara Anda sendiri, kapan pun Anda siap, sepertinya nenek dari semua tujuan keuangan. Kemandirian, bagi saya, tidak berarti Anda akan berhenti bekerja. Itu berarti Anda hanya melakukan pekerjaan yang Anda sukai dengan orang yang Anda sukai pada waktu yang Anda inginkan selama yang Anda inginkan.

Dan mencapai tingkat kemandirian tertentu tidak bergantung pada penghasilan dokter. Ini sebagian besar masalah menjaga harapan Anda tetap terkendali dan hidup di bawah kemampuan Anda. Kemandirian, pada setiap tingkat pendapatan, didorong oleh tingkat tabungan Anda. Dan melewati tingkat pendapatan tertentu, tingkat tabungan Anda didorong oleh kemampuan Anda untuk menjaga harapan gaya hidup Anda agar tidak kabur.

Saya dan istri saya bertemu di perguruan tinggi dan pindah satu sama lain bertahun-tahun sebelum kami menikah. Sepulang sekolah, kami berdua memiliki pekerjaan tingkat pemula dengan gaji tingkat awal, dan menjalani gaya hidup moderat. Semua gaya hidup ada dalam spektrum, dan apa yang layak bagi satu orang bisa terasa seperti bangsawan atau kemiskinan bagi orang lain. Tetapi dengan penghasilan kami, kami mendapatkan apa yang kami anggap sebagai apartemen yang layak, mobil yang layak, pakaian yang layak, makanan yang layak. Nyaman, tapi tidak ada yang mendekati mewah.

Terlepas dari peningkatan pendapatan selama lebih dari satu dekade—saya sendiri di bidang keuangan, istri saya di bidang perawatan kesehatan—kami kurang lebih tetap pada gaya hidup itu sejak saat itu. Itu mendorong tingkat tabungan kami terus lebih tinggi. Hampir setiap dolar dari kenaikan gaji telah terkumpul untuk ditabung—"dana kemerdekaan" kita. Kami sekarang hidup jauh di bawah kemampuan kami,

yang memberi tahu Anda sedikit tentang pendapatan kami dan lebih banyak tentang keputusan kami untuk mempertahankan gaya hidup yang kami bangun di usia 20-an.

Jika ada bagian dari rencana keuangan rumah tangga kami, saya bangga bahwa kami memiliki tujuan gaya hidup yang ingin berhenti bergerak di usia muda. Tingkat tabungan kami cukup tinggi, tetapi kami jarang merasa hemat secara represif karena aspirasi kami untuk lebih banyak barang belum banyak bergerak. Bukannya aspirasi kami tidak ada—kami menyukai barang-barang bagus dan hidup nyaman. Kami baru saja membuat tiang gawang berhenti bergerak.

Ini tidak akan berhasil untuk semua orang, dan itu hanya berhasil untuk kita karena kita berdua sama-sama setuju—tidak ada dari kita yang berkompromi untuk yang lain. Sebagian besar kesenangan yang kami dapatkan—jalan-jalan, membaca, podcast—berbiaya rendah, jadi kami jarang merasa ketinggalan. Pada kesempatan langka ketika saya mempertanyakan tingkat tabungan kami, saya memikirkan kemandirian yang diperoleh orang tua saya dari tabungan yang tinggi selama bertahun-tahun, dan saya segera kembali. Kemerdekaan adalah tujuan utama kami. Manfaat sekunder dari mempertahankan gaya hidup di bawah apa yang Anda mampu adalah menghindari treadmill psikologis untuk mengikuti keluarga Jones.

Nyaman hidup di bawah apa yang Anda mampu, tanpa banyak keinginan untuk lebih, menghilangkan sejumlah besar tekanan sosial yang banyak orang di dunia modern pertama tunduk pada diri mereka sendiri. Nassim Taleb menjelaskan: "Kesuksesan sejati adalah keluar dari perlombaan tikus untuk memodulasi aktivitas seseorang untuk ketenangan pikiran." Aku suka itu.

Kami sejauh ini berkomitmen pada kamp kemerdekaan sehingga kami telah melakukan hal-hal yang tidak masuk akal di atas kertas. Kami memiliki rumah kami tanpa hipotek, yang merupakan keputusan keuangan terburuk yang pernah kami buat tetapi keputusan uang terbaik yang pernah kami buat. Suku bunga hipotek sangat rendah ketika kami membeli rumah kami. Penasihat rasional mana pun akan merekomendasikan untuk memanfaatkan uang murah dan menginvestasikan tabungan ekstra dalam aset dengan pengembalian lebih tinggi, seperti saham. Tetapi tujuan kami bukanlah untuk bersikap rasional dingin; wajar secara psikologis.

Perasaan independen yang saya dapatkan dari memiliki rumah kami secara langsung jauh melebihi keuntungan finansial yang saya dapatkan dari memanfaatkan aset kami dengan hipotek murah. Menghilangkan pembayaran bulanan terasa lebih baik

daripada memaksimalkan nilai jangka panjang dari aset kita. Itu membuatku merasa mandiri.

Saya tidak mencoba membela keputusan ini kepada mereka yang menunjukkan kekurangannya, atau mereka yang tidak akan pernah melakukan hal yang sama. Di atas kertas itu tidak berdaya. Tapi itu bekerja untuk kita. Kami menyukainya. Itu yang penting. Keputusan yang baik tidak selalu rasional. Pada titik tertentu Anda harus memilih antara menjadi bahagia atau menjadi "benar".

Kami juga menyimpan persentase yang lebih tinggi dari aset kami dalam bentuk tunai daripada yang direkomendasikan kebanyakan penasihat keuangan—sekitar 20% dari aset kami di luar nilai rumah kami. Ini juga hampir tidak dapat dipertahankan di atas kertas, dan saya tidak merekomendasikannya kepada orang lain. Itu hanya apa yang bekerja untuk kita.

Kami melakukannya karena uang tunai adalah oksigen dari kemandirian, dan—yang lebih penting —kami tidak pernah ingin dipaksa untuk menjual saham yang kami miliki.
Kami ingin kemungkinan menghadapi biaya besar dan perlu melikuidasi saham untuk menutupinya menjadi sedekat mungkin dengan nol.
Mungkin kita hanya memiliki toleransi risiko yang lebih rendah daripada yang lain.

Tetapi semua yang saya pelajari tentang keuangan pribadi memberi tahu saya bahwa setiap orang—tanpa kecuali—pada akhirnya akan menghadapi pengeluaran besar yang tidak mereka duga—dan mereka tidak merencanakan pengeluaran ini secara khusus karena mereka tidak mengharapkannya. Beberapa orang yang mengetahui detail keuangan kita bertanya, “Untuk apa kamu menabung? Rumah? Sebuah perahu? Sebuah mobil baru?" Tidak, tidak satupun dari itu. Saya menabung untuk dunia di mana bola lengkung lebih umum daripada yang kita harapkan. Tidak dipaksa untuk menjual saham untuk menutupi pengeluaran juga berarti kita meningkatkan kemungkinan membiarkan saham yang kita miliki majemuk untuk jangka waktu yang lama. Charlie Munger mengatakannya dengan baik: "Aturan pertama penggabungan adalah jangan pernah menginterupsi secara tidak perlu."

Bagaimana pendapat keluarga saya tentang investasi

Saya memulai karir saya sebagai pemetik saham. Saat itu kami hanya memiliki saham individu, kebanyakan perusahaan besar seperti Berkshire Hathaway dan Procter & Gamble, bercampur dengan saham yang lebih kecil yang saya anggap sebagai investasi bernilai dalam. Kembali ke usia 20-an saya dan pada titik tertentu saya memegang sekitar 25 saham individu.

Saya tidak tahu bagaimana saya melakukannya sebagai pemetik saham. Apakah saya mengalahkan pasar? Saya tidak yakin. Seperti kebanyakan yang mencoba, saya tidak menyimpan skor yang baik. Either way, saya telah mengubah pandangan saya dan sekarang setiap saham yang kami miliki adalah dana indeks berbiaya rendah.

Saya tidak menentang pengambilan saham secara aktif, baik sendiri atau dengan memberikan uang Anda kepada manajer dana aktif. Saya pikir beberapa orang dapat mengungguli rata-rata pasar —hanya saja sangat sulit, dan lebih sulit daripada yang dipikirkan kebanyakan orang.

Jika saya harus meringkas pandangan saya tentang investasi, begini: Setiap investor harus memilih strategi yang memiliki peluang tertinggi untuk berhasil memenuhi tujuan mereka. Dan saya pikir bagi sebagian besar investor, rata-rata biaya dolar ke dalam dana indeks berbiaya rendah akan memberikan peluang tertinggi keberhasilan jangka panjang.

Itu tidak berarti investasi indeks akan selalu berhasil. Itu tidak berarti itu untuk semua orang. Dan itu tidak berarti pengambilan saham aktif pasti akan gagal. Secara umum, industri ini telah menjadi terlalu mengakar di satu sisi atau yang lain—terutama mereka yang menentang investasi aktif.

Mengalahkan pasar seharusnya sulit; kemungkinan sukses harus rendah. Jika tidak, semua orang akan melakukannya, dan jika semua orang melakukannya, tidak akan ada kesempatan. Jadi tidak perlu heran bahwa mayoritas dari mereka yang mencoba untuk mengalahkan pasar gagal melakukannya. (Statistik menunjukkan 85% manajer aktif berkapitalisasi besar tidak mengalahkan S&P 500 selama dekade yang berakhir 2019.)ÿ[1]

Saya mengenal orang-orang yang berpikir bahwa mencoba mengalahkan pasar adalah hal yang gila, tetapi mendorong anak-anak mereka untuk meraih bintang dan mencoba menjadi

atlet profesional. Untuk masing-masing mereka sendiri. Hidup adalah tentang memainkan peluang, dan kita semua berpikir tentang peluang sedikit berbeda.

Selama bertahun-tahun saya sampai pada pandangan bahwa kita akan memiliki peluang tinggi untuk memenuhi semua tujuan keuangan keluarga kita jika kita secara konsisten menginvestasikan uang ke dalam dana indeks berbiaya rendah selama beberapa dekade, membiarkan uang itu bertambah. Banyak pandangan ini berasal dari gaya hidup kita yang hemat. Jika Anda dapat memenuhi semua tujuan Anda tanpa harus mengambil risiko tambahan yang datang dari mencoba mengungguli pasar, lalu apa gunanya mencoba? Saya mampu untuk tidak menjadi investor terbesar di dunia, tetapi saya tidak mampu menjadi investor yang buruk. Ketika saya memikirkannya seperti itu, pilihan untuk membeli indeks dan bertahan adalah pilihan yang tepat bagi kami. Saya tahu tidak semua orang akan setuju dengan logika itu, terutama teman-teman saya yang tugasnya mengalahkan pasar. Saya menghormati apa yang mereka lakukan. Tapi inilah yang bekerja untuk kita.

Kami menginvestasikan uang dari setiap gaji ke dalam dana indeks ini—kombinasi saham AS dan internasional. Tidak ada tujuan yang ditetapkan— hanya apa pun yang tersisa setelah kita belanjakan. Kami memaksimalkan rekening pensiun dengan dana yang sama, dan berkontribusi pada 529 rencana tabungan kuliah anak-anak kami.

Dan itu saja. Secara efektif semua kekayaan bersih kita adalah rumah, rekening giro, dan beberapa dana indeks Vanguard.

Tidak perlu lebih rumit dari itu bagi kami. Saya suka yang sederhana. Salah satu keyakinan investasi yang saya pegang adalah bahwa ada sedikit korelasi antara upaya investasi dan hasil investasi. Alasannya adalah karena dunia digerakkan oleh ekor—beberapa variabel menjadi penyebab sebagian besar pengembalian. Tidak peduli seberapa keras Anda mencoba berinvestasi, Anda tidak akan berhasil jika Anda melewatkan dua atau tiga hal yang menggerakkan jarum dalam strategi Anda. Kebalikannya benar. Strategi investasi sederhana dapat bekerja dengan baik selama mereka menangkap beberapa hal yang penting bagi keberhasilan strategi itu. Strategi investasi saya tidak bergantung pada memilih sektor yang tepat, atau menentukan waktu resesi berikutnya. Itu bergantung pada tingkat tabungan yang tinggi, kesabaran, dan optimisme bahwa ekonomi global akan menciptakan nilai dalam beberapa tahun ke depan

puluhan tahun. Saya menghabiskan hampir semua upaya investasi saya untuk memikirkan ketiga hal itu—terutama dua yang pertama, yang dapat saya kendalikan.

Saya telah mengubah strategi investasi saya di masa lalu. Jadi tentu saja ada kemungkinan saya akan mengubahnya di masa depan.

Tidak peduli bagaimana kita menabung atau berinvestasi saya yakin kita akan selalu memiliki tujuan kemerdekaan, dan kita akan selalu melakukan apa pun yang maksimal untuk tidur nyenyak di malam hari.

Kami pikir itu adalah tujuan akhir; penguasaan psikologi uang.

Tapi untuk masing-masing mereka sendiri. Tidak ada yang gila.

POSTSCRIPT:

A Brief History of Why the U.S. Consumer Thinks the Way They Do

Untuk memahami psikologi konsumen modern dan untuk memahami ke mana arah mereka selanjutnya, Anda harus tahu bagaimana mereka sampai di sini.

Bagaimana kita semua sampai di sini.

Jika Anda tertidur pada tahun 1945 dan bangun pada tahun 2020, Anda tidak akan mengenali dunia di sekitar Anda.

Jumlah pertumbuhan ekonomi yang terjadi selama periode itu hampir tidak pernah terjadi sebelumnya. Jika Anda melihat tingkat kekayaan di New York dan San Francisco, Anda akan terkejut. Jika Anda membandingkannya dengan kemiskinan Detroit, Anda akan terkejut. Jika Anda melihat harga rumah, biaya kuliah, dan perawatan kesehatan, Anda akan terkejut. Jika Anda melihat bagaimana rata-rata orang Amerika berpikir tentang tabungan dan pengeluaran secara umum,

Anda akan terkejut. Dan jika Anda mencoba memikirkan narasi yang masuk akal tentang bagaimana semua itu terjadi, tebakan saya adalah Anda salah total. Karena itu tidak intuitif, dan tidak dapat diperkirakan sebelumnya.

Apa yang terjadi di Amerika sejak akhir Perang Dunia II adalah kisah konsumen Amerika. Ini adalah kisah yang membantu menjelaskan mengapa orang berpikir tentang uang seperti saat ini.

Cerita pendeknya begini: Segalanya sangat tidak pasti, lalu sangat baik, lalu sangat buruk, lalu sangat baik, lalu sangat buruk, dan sekarang inilah kita. Dan ada, menurut saya, sebuah narasi yang menghubungkan semua peristiwa itu bersama-sama. Bukan akun detail. Tapi cerita tentang bagaimana hal-hal cocok bersama-sama.

Karena ini adalah upaya untuk menghubungkan peristiwa-peristiwa besar bersama-sama, ia meninggalkan banyak detail tentang apa yang terjadi selama periode ini. Saya cenderung setuju dengan siapa pun yang menunjukkan apa yang saya lewatkan. Tujuannya di sini bukan untuk menggambarkan setiap permainan; ini untuk melihat bagaimana satu permainan mempengaruhi permainan berikutnya.

Begini cara konsumen modern sampai di sini.

▪

1. Agustus 1945. Perang Dunia II berakhir.

Penyerahan Jepang adalah “Hari Paling Bahagia dalam Sejarah Amerika,” tulis The New York Times.

Tapi ada pepatah, "Sejarah hanyalah satu demi satu."

Kegembiraan berakhirnya perang dengan cepat disambut dengan pertanyaan, “Apa yang terjadi sekarang?”

Enam belas juta orang Amerika—11% dari populasi—bertugas dalam perang. Sekitar delapan juta berada di luar negeri pada akhirnya. Usia rata-rata mereka

adalah 23. Dalam waktu 18 bulan, semua kecuali 1,5 juta dari mereka akan berada di rumah dan tidak mengenakan seragam.

Lalu apa?

Apa yang akan mereka lakukan selanjutnya?

Di mana mereka akan bekerja?

Di mana mereka akan tinggal?

Itulah pertanyaan-pertanyaan terpenting hari itu, karena dua alasan. Satu, tidak ada yang tahu jawabannya. Kedua, jika tidak dapat dijawab dengan cepat, skenario yang paling mungkin—di mata banyak ekonom—adalah bahwa ekonomi akan tergelincir kembali ke kedalaman Depresi Hebat.

Tiga kekuatan telah dibangun selama perang:

Pembangunan perumahan terhenti, karena hampir semua kapasitas produksi dialihkan untuk membangun perlengkapan perang. Kurang dari 12.000 rumah per bulan dibangun pada tahun 1943, setara dengan kurang dari satu rumah baru per kota Amerika. Tentara yang kembali menghadapi kekurangan perumahan yang parah.

Pekerjaan khusus yang diciptakan selama perang—membangun kapal, tank, dan pesawat—sangat tiba-tiba tidak diperlukan setelahnya, berhenti dengan kecepatan dan kekuatan yang jarang terlihat dalam bisnis swasta. Tidak jelas di mana tentara bisa bekerja.

Tingkat pernikahan melonjak selama dan segera setelah perang. Tentara tidak ingin kembali ke ruang bawah tanah ibu mereka. Mereka

ingin memulai sebuah keluarga, di rumah mereka sendiri, dengan pekerjaan yang baik, segera.

Ini membuat para pembuat kebijakan khawatir, terutama karena Depresi Hebat masih menjadi kenangan baru-baru ini, setelah berakhir hanya lima tahun sebelumnya.

Pada tahun 1946 Dewan Penasihat Ekonomi menyampaikan laporan kepada Presiden Truman yang memperingatkan tentang "depresi skala penuh beberapa waktu dalam satu hingga empat tahun ke depan."

Mereka menulis dalam memo terpisah tahun 1947, meringkas pertemuan dengan Truman:

Kita mungkin berada dalam semacam periode resesi di mana kita harus sangat yakin dengan dasar kita, apakah kekuatan resesi mungkin berada dalam bahaya lepas kendali … Ada prospek substansial yang tidak boleh diabaikan bahwa penurunan lebih lanjut mungkin terjadi. meningkatkan bahaya spiral ke dalam kondisi depresi.

Ketakutan ini diperparah oleh fakta bahwa ekspor tidak dapat langsung diandalkan untuk pertumbuhan, karena dua ekonomi terbesar—Eropa dan Jepang—terpuruk dalam menghadapi krisis kemanusiaan.
Dan Amerika sendiri terkubur dalam lebih banyak utang daripada sebelumnya, membatasi stimulus langsung pemerintah.

Jadi kami melakukan sesuatu tentang hal itu.

2. Suku bunga rendah dan kelahiran orang Amerika yang disengaja konsumen.

Hal pertama yang kami lakukan untuk menjaga perekonomian tetap bertahan setelah perang adalah menjaga suku bunga tetap rendah. Ini bukan keputusan yang mudah, karena ketika tentara pulang ke rumah dengan kekurangan segala sesuatu mulai dari pakaian hingga mobil, untuk sementara hal itu menyebabkan inflasi menjadi dua digit.

Federal Reserve tidak independen secara politik sebelum tahun 1951.ÿ[2] Presiden dan The Fed dapat mengkoordinasikan kebijakan. Pada tahun 1942 The Fed mengumumkan akan mempertahankan suku bunga jangka pendek di 0,38% untuk membantu membiayai perang. Tarif tidak bergerak satu basis poin pun selama tujuh tahun ke depan. Imbal hasil Treasury tiga bulan tetap di bawah 2% hingga pertengahan 1950-an.

Alasan eksplisit untuk menurunkan suku bunga adalah untuk menjaga agar biaya pembiayaan tetap setara dengan $6 triliun yang kami habiskan untuk perang.

Tetapi tarif rendah juga melakukan sesuatu yang lain untuk semua GI yang kembali. Itu membuat pinjaman untuk membeli rumah, mobil, gadget, dan mainan menjadi sangat murah.

Yang, dari sudut pandang pembuat kebijakan paranoid, sangat bagus.
Konsumsi menjadi strategi ekonomi eksplisit di tahun-tahun setelah Perang Dunia II.

Era mendorong penghematan dan menabung untuk mendanai perang dengan cepat berubah menjadi era yang secara aktif mempromosikan pembelanjaan. Sejarawan Princeton Sheldon Garon menulis:

Setelah 1945, Amerika kembali menyimpang dari pola promosi tabungan di Eropa dan Asia Timur … Politisi, pengusaha, dan pemimpin buruh semuanya mendorong orang Amerika untuk membelanjakan uangnya untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.ÿ[3]

Dua hal memicu dorongan ini.

Salah satunya adalah RUU GI, yang menawarkan peluang hipotek yang belum pernah terjadi sebelumnya. Enam belas juta veteran bisa sering membeli rumah dengan

tidak ada uang muka, tidak ada bunga di tahun pertama, dan tingkat bunga tetap yang sangat rendah sehingga pembayaran hipotek bulanan bisa lebih rendah daripada sewa.

Yang kedua adalah ledakan kredit konsumen, yang dimungkinkan oleh pelonggaran peraturan era Depresi. Kartu kredit pertama diperkenalkan pada tahun 1950. Simpan kredit, kredit angsuran, pinjaman pribadi, pinjaman gaji—semuanya berkembang pesat. Dan bunga atas semua utang, termasuk kartu kredit, dapat dikurangkan dari pajak pada saat itu.

Rasanya enak. Jadi kami makan banyak. Sebuah cerita sederhana dalam tabel sederhana:

Year	Total US Household Debt
1945	$29.4 billion
1955	$125.7 billion
1965	$331.2 billion

Utang rumah tangga di tahun 1950-an tumbuh 1,5 kali lebih cepat daripada yang terjadi pada tahun 2000-an.

3. Permintaan terpendam untuk barang-barang yang didorong oleh ledakan kredit dan ledakan produktivitas tahun 1930-an yang tersembunyi menyebabkan ledakan ekonomi.

Tahun 1930-an adalah dekade ekonomi tersulit dalam sejarah Amerika.
Tapi ada hikmahnya yang perlu diperhatikan selama dua dekade: Karena kebutuhan, Depresi Hebat telah meningkatkan sumber daya, produktivitas, dan inovasi.

Kami tidak terlalu memperhatikan ledakan produktivitas di tahun 30-an, karena semua orang fokus pada seberapa buruk ekonomi itu. Kami tidak memperhatikannya di tahun 40-an, karena semua orang fokus pada perang.

Kemudian tahun 1950-an datang dan kami tiba-tiba menyadari, “Wow, kami memiliki beberapa penemuan baru yang menakjubkan. Dan kami sangat pandai membuatnya.”

Peralatan, mobil, telepon, AC, listrik.

Hampir tidak mungkin untuk membeli banyak barang rumah tangga selama perang, karena pabrik-pabrik diubah untuk membuat senjata dan kapal. Itu menciptakan permintaan terpendam dari GI untuk barang-barang setelah perang berakhir.
Menikah, bersemangat untuk melanjutkan hidup, dan berani dengan kredit konsumen baru yang murah, mereka melakukan pembelian besar-besaran seperti yang dilakukan negara itu. tidak pernah melihat.

Frederick Lewis Allen menulis dalam bukunya The Big Change:

Selama tahun-tahun pascaperang ini petani membeli traktor baru, pemetik jagung, mesin pemerah susu listrik; sebenarnya dia dan tetangganya, di antara mereka, merakit serangkaian mesin pertanian yang tangguh untuk digunakan bersama. Istri petani mendapatkan kulkas listrik putih bersinar yang selalu dia rindukan dan tidak pernah selama masa Agung

Depresi telah mampu membeli, dan mesin cuci mutakhir, dan unit deep-freeze. Keluarga pinggiran kota memasang mesin pencuci piring dan berinvestasi dalam mesin pemotong rumput listrik. Keluarga kota menjadi pelanggan binatu dan memperoleh satu set televisi untuk ruang tamu. Kantor suami ber-AC. Dan seterusnya tanpa henti.

Sulit untuk melebih-lebihkan seberapa besar lonjakan ini.

Pembuatan mobil komersial dan truk hampir berhenti dari tahun 1942 hingga 1945. Kemudian 21 juta mobil terjual dari tahun 1945 hingga 1949. 37 juta lainnya terjual pada tahun 1955.

Kurang dari dua juta rumah dibangun dari tahun 1940 hingga 1945. Kemudian tujuh juta dibangun dari tahun 1945 hingga 1950. Delapan juta lainnya dibangun pada tahun 1955.

Permintaan barang yang terpendam, dan kemampuan baru kami untuk membuat barang, menciptakan pekerjaan yang membuat GI kembali bekerja. Dan itu juga pekerjaan yang bagus. Campurkan itu dengan kredit konsumen, dan kapasitas pengeluaran Amerika meledak.

Federal Reserve menulis kepada Presiden Truman pada tahun 1951, "Pada tahun 1950, total pengeluaran konsumen, bersama dengan pembangunan tempat tinggal, berjumlah sekitar 203 miliar dolar, atau sekitar 40 persen di atas tingkat tahun 1944."ÿÿ

Jawaban atas pertanyaan, "Apa yang akan dilakukan semua GI ini setelah perang?" sekarang sudah jelas. Mereka akan membeli barang-barang, dengan uang yang diperoleh dari pekerjaan mereka membuat barang-barang baru, dibantu dengan uang pinjaman murah untuk membeli lebih banyak barang lagi.

4. Keuntungan dibagi lebih merata dari sebelumnya.

Karakteristik ekonomi yang menentukan pada tahun 1950-an adalah bahwa negara menjadi kaya dengan membuat yang miskin menjadi kurang miskin.

Upah rata-rata berlipat ganda dari tahun 1940 hingga 1948, kemudian berlipat ganda lagi pada tahun 1963.

Dan keuntungan itu terfokus pada mereka yang telah ditinggalkan selama beberapa dekade sebelumnya. Kesenjangan antara kaya dan miskin menyempit dengan jumlah yang luar biasa.

Lewis Allen menulis pada tahun 1955:

Keunggulan besar orang kaya dalam perlombaan ekonomi telah sangat berkurang.

Pekerja industrilah yang sebagai kelompok telah melakukan yang terbaik—orang-orang seperti keluarga pekerja baja yang dulunya hidup dengan $2.500 dan sekarang mendapatkan $4.500, atau keluarga operator peralatan mesin yang sangat terampil yang dulunya memiliki $3.000 dan sekarang dapat menghabiskan tahunan $5.500 atau lagi.

Adapun satu persen teratas, yang benar-benar kaya dan kaya, yang mungkin kita klasifikasikan secara kasar sebagai kelompok dengan pendapatan 16.000 dolar ke atas, bagian mereka dari total pendapatan nasional, setelah pajak, telah turun pada tahun 1945. dari 13 persen menjadi 7 persen.

Ini bukan tren jangka pendek. Pendapatan riil untuk 20% terbawah dari penerima upah tumbuh dengan jumlah yang hampir sama dengan 5% teratas dari tahun 1950 hingga 1980.

Kesetaraan melampaui upah.

Wanita memegang pekerjaan di luar rumah dalam jumlah rekor. Tingkat partisipasi angkatan kerja mereka meningkat dari 31% setelah perang menjadi 37% pada tahun 1955, dan menjadi 40% pada tahun 1965.

Minoritas juga menang. Setelah pelantikan 1945 Eleanor Roosevelt menulis tentang seorang reporter Afrika-Amerika yang mengatakan kepadanya:

Apakah Anda menyadari apa yang telah dilakukan dua belas tahun? Jika pada resepsi 1933 sejumlah orang kulit berwarna turun ke barisan dan bercampur dengan orang lain seperti yang mereka lakukan hari ini, setiap surat kabar di negara itu akan melaporkannya. Kami bahkan tidak berpikir itu adalah berita dan tidak seorang pun dari kami akan menyebutkannya.

Hak-hak perempuan dan minoritas masih sebagian kecil dari yang ada sekarang. Namun kemajuan menuju kesetaraan di akhir tahun 40-an dan 50-an sangat luar biasa.

Meratakan keluar dari kelas berarti meratakan gaya hidup. Orang normal mengendarai Chevys. Orang kaya mengendarai Cadillac. TV dan radio menyamakan hiburan dan budaya yang dinikmati orang tanpa memandang kelas. Katalog pesanan melalui pos menyamakan pakaian yang dikenakan orang dan barang yang mereka beli di mana pun mereka tinggal. Majalah Harper mencatat pada tahun 1957:

Orang kaya merokok dengan jenis rokok yang sama dengan orang miskin, bercukur dengan pisau cukur yang sama, menggunakan jenis telepon, penyedot debu, radio, dan TV yang sama, memiliki peralatan penerangan dan pemanas yang sama di rumahnya , dan seterusnya tanpa batas. Perbedaan antara mobilnya dan mobil orang miskin itu kecil.
Pada dasarnya mereka memiliki mesin yang serupa, perlengkapan yang serupa.
Pada tahun-tahun awal abad ada hierarki mobil.

Paul Graham menulis pada tahun 2016 tentang sesuatu yang sederhana seperti yang dilakukan hanya tiga stasiun TV untuk menyamakan budaya:

Sulit untuk membayangkan sekarang, tetapi setiap malam puluhan juta keluarga akan duduk bersama di depan TV mereka menonton acara yang sama, pada waktu yang sama, sebagai tetangga sebelah mereka. Apa yang terjadi sekarang dengan Super Bowl biasa terjadi setiap malam. Kami benar-benar sinkron.

Ini penting. Orang-orang mengukur kesejahteraan mereka terhadap rekan-rekan mereka. Dan untuk sebagian besar periode 1945–1980, orang-orang memiliki banyak hal yang tampak seperti teman sebaya untuk dibandingkan. Banyak orang —kebanyakan orang—menjalani kehidupan yang setara atau setidaknya dapat dipahami oleh orang-orang di sekitar mereka. Gagasan bahwa kehidupan orang-orang disamakan dengan pendapatan mereka adalah poin penting dari cerita ini yang akan kita bahas kembali.

5. Hutang meningkat pesat. Tapi begitu juga pendapatan, jadi dampaknya bukan masalah besar.

Utang rumah tangga meningkat lima kali lipat dari tahun 1947 hingga 1957 karena kombinasi budaya konsumsi baru, produk utang baru, dan suku bunga yang disubsidi oleh program pemerintah, dan dipertahankan rendah oleh Federal Reserve.

Namun pertumbuhan pendapatan begitu kuat selama periode ini sehingga dampaknya terhadap rumah tangga tidak parah. Dan utang rumah tangga sangat rendah setelah perang. Depresi Hebat menghapus banyak hal, dan pengeluaran rumah tangga sangat dibatasi selama perang sehingga akumulasi utang dibatasi. Jadi pertumbuhan utang rumah tangga terhadap pendapatan dari tahun 1947-1957 dapat dikelola.

Hutang terhadap pendapatan rumah tangga saat ini hanya di atas 100%. Bahkan setelah naik pada 1950-an, 1960-an, dan 1970-an, tetap di bawah 60%.

Mendorong banyak ledakan utang ini adalah lonjakan kepemilikan rumah.

Tingkat kepemilikan rumah pada tahun 1900 adalah 47%. Itu tetap di sana selama empat dekade berikutnya. Kemudian meningkat, mencapai 53% pada tahun 1945 dan 62% pada tahun 1970. Sebagian besar penduduk sekarang menggunakan hutang yang tidak dapat—tidak dapat—diakses oleh generasi sebelumnya. Dan mereka sebagian besar baik-baik saja dengan itu.

David Halberstam menulis dalam bukunya The Fifties:

Mereka percaya diri pada diri mereka sendiri dan masa depan mereka dengan cara yang [mereka] tumbuh di masa-masa sulit ditemukan mencolok. Mereka tidak takut berhutang seperti orang tua mereka ... Mereka berbeda dari orang tua mereka tidak hanya dalam berapa banyak yang mereka hasilkan dan apa yang mereka miliki tetapi dalam keyakinan mereka bahwa masa depan telah tiba. Sebagai pemilik rumah pertama dalam keluarga mereka, mereka membawa kegembiraan dan kebanggaan baru ke toko saat mereka membeli furnitur atau peralatan—di waktu lain pasangan muda mungkin menunjukkan perasaan seperti itu saat mereka membeli pakaian untuk bayi pertama mereka. Seolah-olah pencapaian memiliki rumah mencerminkan terobosan yang begitu besar sehingga tidak ada yang terlalu bagus untuk dibeli untuk itu.

Sekarang adalah saat yang tepat untuk menghubungkan beberapa hal, karena hal itu akan menjadi semakin penting:

Amerika sedang booming.

Ini booming bersama tidak seperti sebelumnya.

Itu booming dengan utang yang bukan masalah besar pada saat itu karena masih relatif rendah terhadap pendapatan dan ada penerimaan budaya bahwa utang bukanlah hal yang menakutkan.

6. Hal-hal mulai retak.

1973 adalah tahun pertama di mana menjadi jelas bahwa ekonomi sedang berjalan di jalur baru.

Resesi yang dimulai tahun itu membawa pengangguran ke level tertinggi sejak tahun 1930-an.

Inflasi melonjak. Tapi tidak seperti lonjakan pascaperang, itu tetap tinggi.

Suku bunga jangka pendek mencapai 8% pada tahun 1973, naik dari 2,5% satu dekade sebelumnya.

Dan Anda harus menempatkan semua itu dalam konteks seberapa besar ketakutan yang ada antara Vietnam, kerusuhan, dan pembunuhan Martin Luther King, dan John dan Bobby Kennedy.

Itu menjadi suram.

Amerika mendominasi ekonomi dunia dalam dua dekade setelah perang. Banyak negara terbesar memiliki kapasitas produksi mereka dibom menjadi puing-puing. Tetapi ketika tahun 1970-an muncul, itu berubah. Jepang sedang booming. Perekonomian China mulai terbuka. Timur Tengah sedang melenturkan otot-otot minyaknya.

Kombinasi keuntungan ekonomi yang beruntung dan budaya yang dimiliki oleh Generasi Terhebat—diperkuat oleh Depresi dan berlabuh dalam kerja sama sistematis dari perang—bergeser ketika Baby Boomers mulai beranjak dewasa. Sebuah generasi baru yang memiliki pandangan berbeda tentang apa yang normal menghantam pada saat yang sama banyak penarik ekonomi dari dua dekade sebelumnya berakhir.

Segala sesuatu di bidang keuangan adalah data dalam konteks ekspektasi. Salah satu perubahan terbesar abad terakhir terjadi ketika angin ekonomi mulai bertiup ke arah yang berbeda dan tidak merata, tetapi harapan orang-orang masih berakar pada budaya kesetaraan pascaperang. Belum tentu pemerataan pendapatan, meski ada itu. Namun kesetaraan dalam gaya hidup dan ekspektasi konsumsi; gagasan bahwa seseorang yang memperoleh pendapatan persentil ke-50 seharusnya tidak menjalani kehidupan yang secara dramatis berbeda dari seseorang di persentil ke-80 atau ke-90. Dan seseorang di persentil ke-99 menjalani kehidupan yang lebih baik, tetapi masih hidup yang bisa dipahami oleh seseorang di persentil ke-50. Begitulah cara Amerika bekerja untuk sebagian besar periode 1945-1980. Tidak masalah apakah menurut Anda itu benar atau salah secara moral. Yang penting itu terjadi.

Ekspektasi selalu bergerak lebih lambat dari fakta. Dan fakta ekonomi dari tahun-tahun antara awal 1970-an hingga awal 2000-an adalah bahwa pertumbuhan terus berlanjut, tetapi menjadi lebih tidak merata, namun harapan orang tentang bagaimana gaya hidup mereka seharusnya dibandingkan dengan rekan-rekan mereka tidak berubah.

7. Ledakan berlanjut, tetapi berbeda dari sebelumnya.

Iklan “Pagi di Amerika” tahun 1984 Ronald Reagan menyatakan:

Sudah pagi lagi di Amerika. Hari ini lebih banyak pria dan wanita akan pergi bekerja daripada sebelumnya dalam sejarah negara kita. Dengan tingkat suku bunga sekitar setengah dari rekor tertinggi tahun 1980, hampir 2.000 keluarga saat ini akan membeli rumah baru, lebih banyak daripada kapan pun dalam empat tahun terakhir. Sore ini 6.500 pria dan wanita muda akan menikah, dan dengan inflasi kurang dari setengah dari empat tahun lalu, mereka dapat menatap masa depan dengan percaya diri.

Itu bukan hiperbola. Pertumbuhan PDB adalah yang tertinggi sejak 1950-an. Pada tahun 1989 ada enam juta lebih sedikit pengangguran Amerika daripada tujuh tahun sebelumnya. S&P 500 naik hampir empat kali lipat antara tahun 1982 dan 1990. Total pertumbuhan PDB riil pada 1990-an kira-kira sama dengan tahun 1950-an—40% vs. 42%.

Presiden Clinton membual dalam pidato State of the Union tahun 2000:

Kami memulai abad baru dengan lebih dari 20 juta pekerjaan baru; pertumbuhan ekonomi tercepat dalam lebih dari 30 tahun; tingkat pengangguran terendah dalam 30 tahun; tingkat kemiskinan terendah dalam 20 tahun; tingkat pengangguran Afrika-Amerika dan Hispanik terendah yang pernah tercatat; surplus berturut-turut pertama dalam 42 tahun; dan bulan depan, Amerika akan mencapai periode pertumbuhan ekonomi terpanjang sepanjang sejarah kita.
Kami telah membangun ekonomi baru.

Kalimat terakhirnya penting. Itu adalah ekonomi baru. Perbedaan terbesar antara ekonomi periode 1945-1973 dan periode 1982-2000 adalah bahwa jumlah pertumbuhan yang sama masuk ke kantong yang sama sekali berbeda.

Anda mungkin pernah mendengar angka-angka ini, tetapi itu layak untuk diulang. Atlantik menulis:

Antara 1993 dan 2012, 1 persen teratas melihat pendapatan mereka tumbuh 86,1 persen, sedangkan 99 persen terbawah hanya melihat pertumbuhan 6,6 persen.

Joseph Stiglitz pada tahun 2011:

Sementara 1 persen teratas telah melihat pendapatan mereka naik 18 persen selama dekade terakhir, mereka yang berada di tengah benar-benar melihat pendapatan mereka turun. Untuk pria yang hanya memiliki gelar sekolah menengah, penurunannya sangat drastis—12 persen dalam seperempat abad terakhir saja.

Itu hampir kebalikan dari perataan yang terjadi setelah perang.

Mengapa ini terjadi adalah salah satu perdebatan paling menjijikkan di bidang ekonomi, yang hanya dipuncaki oleh perdebatan tentang apa yang harus kita lakukan. Beruntung untuk tujuan diskusi ini, tidak ada masalah.

Yang penting adalah ketidaksetaraan yang tajam menjadi kekuatan selama 35 tahun terakhir, dan itu terjadi selama periode di mana, secara budaya, orang Amerika berpegang pada dua gagasan yang berakar pada ekonomi pasca-Perang Dunia 2: Bahwa Anda harus menjalani gaya hidup yang mirip dengan kebanyakan orang Amerika lainnya. , dan bahwa mengambil utang untuk membiayai gaya hidup itu dapat diterima.

8. Peregangan besar.

Meningkatnya pendapatan di antara sekelompok kecil orang Amerika menyebabkan kelompok itu melepaskan diri dari gaya hidup.

Mereka membeli rumah yang lebih besar, mobil yang lebih bagus, pergi ke sekolah yang mahal, dan mengambil liburan mewah.

Dan semua orang menonton—didorong oleh Madison Avenue di tahun 80-an dan 90-an, dan internet setelah itu.

Gaya hidup sebagian kecil orang Amerika yang kaya secara sah meningkatkan aspirasi mayoritas orang Amerika, yang pendapatannya tidak meningkat.

Budaya kesetaraan dan kebersamaan yang muncul dari tahun 1950-an hingga 1970-an berubah menjadi efek Keeping Up With The Joneses.

Sekarang Anda dapat melihat masalahnya.

Joe, seorang bankir investasi yang menghasilkan $900.000 setahun, membeli rumah seluas 4.000 kaki persegi dengan dua Mercedes dan mengirim tiga anaknya ke Pepperdine. Dia mampu membelinya.

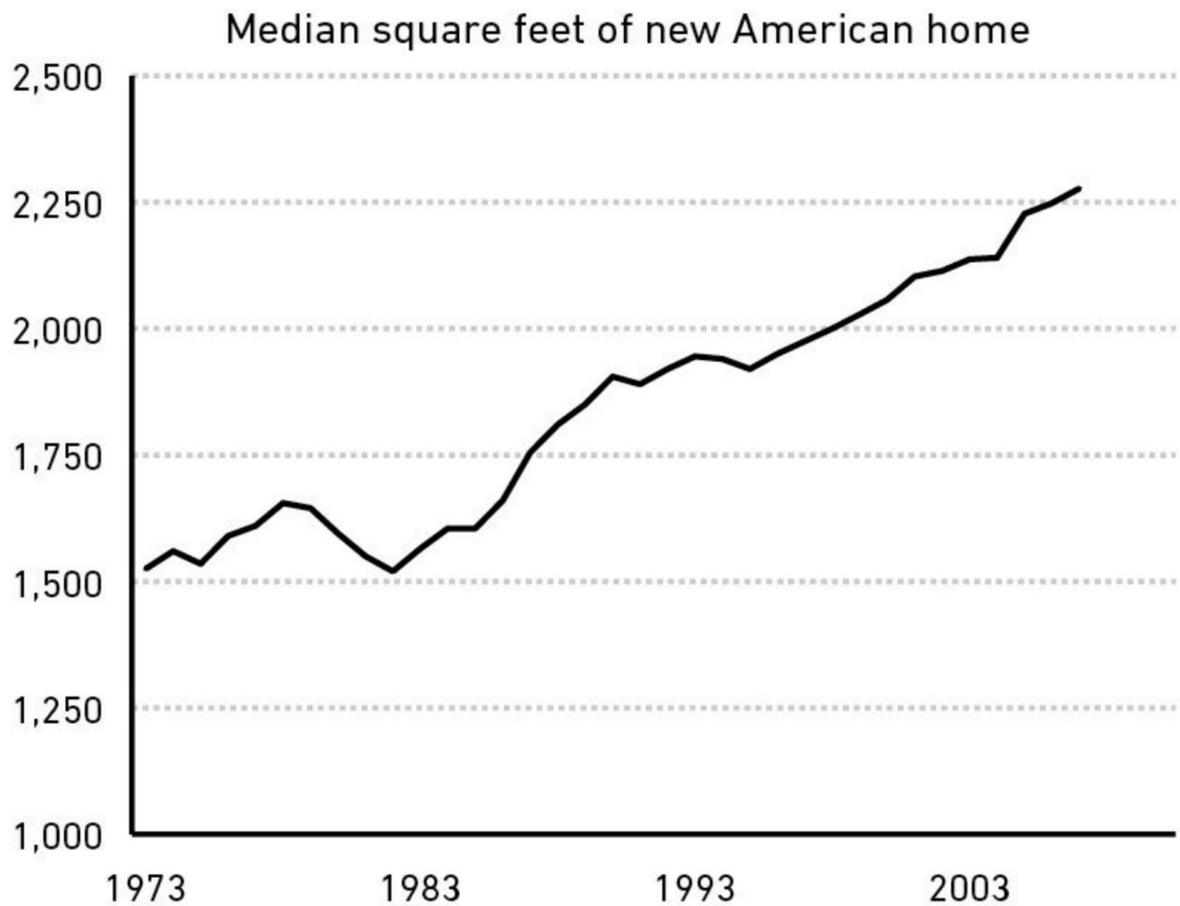
Peter, seorang manajer cabang bank yang berpenghasilan $80.000 setahun, melihat Joe dan merasakan hak bawah sadar untuk menjalani gaya hidup yang sama, karena orang tua Peter percaya—dan menanamkan dalam dirinya—bahwa gaya hidup orang Amerika tidak jauh berbeda meskipun mereka berbeda. pekerjaan. Orang tuanya benar selama era mereka, karena pendapatan jatuh ke dalam distribusi yang ketat. Tapi itu dulu. Peter hidup di dunia yang berbeda. Tapi harapannya tidak banyak berubah dari orang tuanya, bahkan jika faktanya berubah.

Jadi apa yang Petrus lakukan?

Dia mengambil hipotek besar. Dia memiliki hutang kartu kredit sebesar $45.000. Dia menyewa dua mobil. Anak-anaknya akan lulus dengan pinjaman mahasiswa yang berat. Dia tidak mampu membeli barang-barang yang Joe bisa, tetapi dia didorong untuk melakukan gaya hidup yang sama. Ini adalah peregangan besar.

Ini akan tampak tidak masuk akal bagi seseorang di tahun 1930-an. Tapi kami telah menghabiskan 75 tahun sejak akhir perang mendorong penerimaan budaya utang rumah tangga.

Selama masa upah rata-rata datar, median rumah baru Amerika tumbuh 50% lebih besar.



Rata-rata rumah baru Amerika sekarang memiliki lebih banyak kamar mandi daripada penghuninya. Hampir setengahnya memiliki empat kamar tidur atau lebih, naik dari 18% pada tahun 1983.

Rata-rata pinjaman mobil yang disesuaikan dengan inflasi meningkat lebih dari dua kali lipat antara tahun 1975 dan 2003, dari $12.300 menjadi $27.900.

Dan Anda tahu apa yang terjadi dengan biaya kuliah dan pinjaman mahasiswa.

Utang terhadap pendapatan rumah tangga tetap datar dari tahun 1963 hingga 1973. Kemudian naik, dan naik, dan naik, dari sekitar 60% pada tahun 1973 menjadi lebih dari 130% pada tahun 2007.

Bahkan ketika suku bunga turun dari awal 1980-an hingga 2020, persentase pendapatan yang digunakan untuk pembayaran layanan utang meningkat. Dan itu

condong ke kelompok berpenghasilan rendah. Bagian pendapatan yang digunakan untuk pembayaran utang dan sewa hanya lebih dari 8% untuk kelompok berpenghasilan tertinggi—mereka yang memperoleh pendapatan terbesar—tetapi lebih dari 21% untuk mereka yang berada di bawah persentil ke-50.

Perbedaan antara utang yang meningkat ini dan peningkatan utang yang terjadi selama tahun 1950-an dan 60-an adalah bahwa lompatan baru-baru ini dimulai dari basis yang tinggi.

Ekonom Hyman Minsky menggambarkan awal dari krisis utang: Saat ketika orang mengambil lebih banyak utang daripada yang dapat mereka layani.
Ini momen yang buruk dan menyakitkan. Ini seperti Wile E. Coyote yang melihat ke bawah, menyadari bahwa dia kacau, dan jatuh dengan cepat.

Yang, tentu saja, adalah apa yang terjadi pada tahun 2008.

9. Begitu paradigma sudah ada, sangat sulit untuk mengubahnya.

Banyak hutang yang hilang setelah tahun 2008. Dan kemudian suku bunga jatuh.
Pembayaran utang rumah tangga sebagai persentase pendapatan sekarang berada pada tingkat terendah dalam 35 tahun.

Tetapi tanggapan terhadap tahun 2008, sebagaimana mestinya, mengabadikan beberapa tren yang membawa kita ke sini.

Pelonggaran kuantitatif keduanya mencegah keruntuhan ekonomi dan mendorong harga aset, anugerah bagi mereka yang memilikinya—kebanyakan orang kaya.

The Fed mendukung utang perusahaan pada tahun 2008. Itu membantu mereka yang memiliki utang itu—kebanyakan orang kaya.

Pemotongan pajak selama 20 tahun terakhir sebagian besar ditujukan kepada mereka yang berpenghasilan lebih tinggi. Orang-orang dengan pendapatan lebih tinggi mengirim anak-anak mereka ke perguruan tinggi terbaik. Anak-anak itu dapat terus mendapatkan penghasilan yang lebih tinggi dan berinvestasi dalam utang perusahaan yang akan didukung oleh The Fed, sendiri

saham yang akan didukung oleh berbagai kebijakan pemerintah, dan sebagainya
pada.

Tak satu pun dari hal-hal ini adalah masalah dalam dan dari diri mereka sendiri, itulah sebabnya mereka tetap di tempatnya.

Tapi itu adalah gejala dari hal yang lebih besar yang terjadi sejak awal 1980-an: Ekonomi bekerja lebih baik untuk beberapa orang daripada yang lain.
Sukses tidak meritokratis seperti dulu dan, ketika kesuksesan diberikan, itu dihargai dengan keuntungan yang lebih tinggi daripada di era sebelumnya.

Anda tidak perlu berpikir itu benar atau salah secara moral.

Dan, sekali lagi, dalam cerita ini tidak masalah mengapa itu terjadi.

Yang penting itu benar-benar terjadi, dan itu menyebabkan ekonomi bergeser dari harapan orang-orang yang ditetapkan setelah perang: Bahwa ada kelas menengah yang luas tanpa ketidaksetaraan sistematis, di mana tetangga Anda di sebelah dan beberapa mil di jalan tinggal a kehidupan yang cukup mirip dengan Anda.

Sebagian alasan mengapa harapan-harapan ini bertahan selama 35 tahun setelah mereka menjauh dari kenyataan adalah karena mereka merasa begitu baik bagi banyak orang ketika itu benar. Sesuatu yang baik—atau setidaknya kesan bahwa itu baik—tidak mudah untuk dilepaskan.

Jadi orang tidak melepaskannya. Mereka menginginkannya kembali.

10. Tea Party, Occupy Wall Street, Brexit, dan Donald Trump masing-masing mewakili kelompok yang berteriak, “Hentikan perjalanan, saya ingin pergi.”

Detail teriakan mereka berbeda, tetapi mereka semua berteriak—setidaknya sebagian—karena hal-hal tidak bekerja untuk mereka dalam konteks harapan pascaperang bahwa hal-hal harus bekerja kira-kira sama untuk kira-kira semua orang.

Anda dapat mencemooh menghubungkan kebangkitan Trump dengan ketidaksetaraan pendapatan saja. Dan Anda harus. Hal-hal ini selalu merupakan lapisan kompleksitas yang dalam. Tapi itu adalah bagian penting dari apa yang mendorong orang untuk berpikir, “Saya tidak hidup di dunia yang saya harapkan. Itu membuatku kesal. Jadi sekrup ini. Dan sekrup Anda! Saya akan berjuang untuk sesuatu yang sama sekali berbeda, karena ini—apa pun itu —tidak akan berhasil.”

Ambil mentalitas itu dan tingkatkan ke kekuatan Facebook, Instagram, dan berita kabel—di mana orang-orang lebih sadar tentang bagaimana orang lain hidup daripada sebelumnya. Ini bensin di atas api. Benedict Evans berkata, "Semakin Internet memaparkan orang pada sudut pandang baru, semakin marah orang-orang karena ada pandangan yang berbeda." Itu adalah perubahan besar dari ekonomi pascaperang di mana jangkauan opini ekonomi lebih kecil, baik karena jangkauan hasil yang sebenarnya lebih rendah dan karena tidak mudah untuk melihat dan mempelajari apa yang orang lain pikirkan dan bagaimana mereka hidup.

Saya tidak pesimis. Ekonomi adalah kisah siklus. Hal-hal datang, hal-hal pergi.

Tingkat pengangguran sekarang adalah yang terendah dalam beberapa dekade. Upah sekarang sebenarnya tumbuh lebih cepat untuk pekerja berpenghasilan rendah daripada orang kaya.ÿÿ Biaya kuliah pada umumnya berhenti tumbuh setelah hibah diperhitungkan. Jika semua orang mempelajari kemajuan dalam perawatan kesehatan, komunikasi, transportasi, dan hak-hak sipil sejak Tahun 1950-an yang Agung, tebakan saya adalah sebagian besar tidak ingin kembali.

Tetapi tema sentral dari cerita ini adalah bahwa ekspektasi bergerak lebih lambat daripada kenyataan di lapangan. Itu benar ketika orang berpegang teguh pada harapan tahun 1950-an ketika ekonomi berubah selama 35 tahun ke depan. Dan bahkan jika ledakan kelas menengah dimulai hari ini, harapan bahwa peluang ditumpuk terhadap semua orang tetapi mereka yang berada di atas mungkin bertahan.

Jadi era "Ini tidak berhasil" mungkin bertahan.

Dan era "Kami membutuhkan sesuatu yang baru secara radikal, saat ini, apa pun itu" mungkin tetap ada.

Yang, di satu sisi, adalah bagian dari apa yang memulai peristiwa yang mengarah ke hal-hal seperti Perang Dunia II, di mana cerita ini dimulai.

Sejarah hanyalah satu demi satu hal terkutuk.

Endnotes

1 J. Pressler, “Mantan Eksekutif Merrill Lynch Dipaksa Menyatakan Kepailitan Hanya untuk Menjaga Atap $14 Juta Di Atas Kepalanya,” majalah New York (9 April 2010).

2 Ibid.

3 L. Thomas Jr., “The Tale of the $8 Juta 'Bargain' House in Greenwich,” The New York Times (25 Januari 2014).

4 U. Malmendier, S. Nagel, “Bayi Depresi: Apakah Pengalaman Makroekonomi Mempengaruhi Pengambilan Risiko?” (Agustus 2007).

5 “Berapa besar 401(k)s?” Lembaga Perusahaan Investasi (Desember 2019).

6 R. Butler, “Pembayaran Pensiun Sering Sedikit,” The New York Times (14 Agustus 1955).

7 "Pendidikan tinggi di Amerika Serikat," Wikipedia.

8 K. Bancalari, “Biaya kuliah swasta naik lebih cepat dari inflasi .... lagi,” USA Today (9 Juni 2017).

9 “Berapa Banyak Orang Mati Panjat Tebing?” Rockulus.

10 DI Vanderbilt II, Anak-anak Fortune: Kejatuhan Rumah Vanderbilt (William Morrow Paperbacks, 2012).

11 D. McDonald, "Rajat Gupta: Tersentuh oleh skandal," Fortune (1 Oktober 2010).

12 "Apakah jutawan Rajat Gupta menderita kecemburuan miliarder?" The Economic Times (27 Maret 2011).

13 J. Nicas, “Facebook Menghubungkannya dengan Prajurit Bertato di Irak. Atau Begitulah Pikirannya,” The New York Times (28 Juli 2019).

14 T. Maloney, “The Best-Paid Hedge Fund Managers Menghasilkan $7,7 Miliar pada 2018,” Bloomberg (15 Februari 2019).

15 S. Weart, “Penemuan Pemanasan Global,” history.aip.org/climate/cycles.htm (Januari 2020). (Januari 2020).

16 S. Langlois, “Dari $6.000 hingga $73 miliar: Kekayaan Warren Buffett selama berabad-abad,” MarketWatch (6 Januari 2017).

17 D. Boudreaux, “Perputaran di Forbes 400, 2008–2013,” Cafe Hayek (16 Mei 2014).

18 M. Pabrai, www.youtube.com/watch?time_continue=200&v=YmmIbrKDYbw..

19 “Dealer Seni: Vincent van Gogh Lainnya,” Horizon Research Group (Juni 2010).

20 www.collaborativefund.com/uploads/venture-returns.png

21 “Penderitaan dan Ekstasi: Risiko dan Imbalan dari Posisi Saham Terkonsentrasi,” Eye on the Market, JP Morgan (2014).

22 L. Eadicicco, “Inilah Mengapa Anda Mungkin Tidak Akan Dipekerjakan Di Google,” Business Insider (23 Oktober 2014).

23 “Berapa tingkat penerimaan penawaran untuk posisi rekayasa perangkat lunak Facebook?” Quora.com..

24 W. Fulton, “Jika Anda Ingin Membangun Tim yang Hebat, Pekerjakan Karyawan Apple,” Forbes (22 Juni 2012).

25 J. Berger, “Cara Mengubah Pikiran Siapapun,” The Wall Street Journal (21 Februari 2020).

26 D. Sivers, “Sebaliknya, bagaimana saya menjadi kaya,” sivers.org (30 Oktober 2019). (30 Oktober 2019).

27 N. Chokshi, “Orang Amerika Termasuk Orang yang Paling Stres di Dunia, Hasil Jajak Pendapat,” The New York Times (25 April 2019).

28 Russell Sage Foundation—Buku Bagan Ketimpangan Sosial.

29 D. Thompson, “Mengapa Pekerja Kerah Putih Menghabiskan Sepanjang Hari di Kantor,” The Atlantic (4 Desember 2019).

30 “Mantan akuntan Rihanna membalas,” News24 (24 Maret 2014).

31 B. Mann, “Ingin Kaya dan Tetap Kaya?” The Motley Fool (7 Maret 2017).

32 “Intensitas energi AS diproyeksikan akan terus menurun hingga tahun 2040,” Administrasi Informasi Energi AS (1 Maret 2013).

33 Julius Wagner-Jauregg—Biografis, nobelprize.org..

34 JM Cavaillon, “Demam baik dan buruk,” Perawatan Kritis 16:2 (2012).

35 “Demam—Mitos Versus Fakta,” Seattle Children's.

36 JJ Ray, dan CI Schulman, "Demam: menekan atau membiarkannya naik?" Jurnal Penyakit Toraks 7:12 (2015).

37 A. LaFrance, “A Cultural History of the Fever,” The Atlantic (16 September 2015).

38 J. Zweig, “Apa yang Dimaksudkan Harry Markowitz,” jasonzweig.com (2 Oktober 2017). (2 Oktober 2017).

39 L. Pleven, “Dalam Keluarga Bogle, Entah Pasif atau Agresif,” The Wall Street Journal (28 November 2013).

40 C. Shapiro dan M. Housel, “Mengganggu Permainan Investor Sendiri,” Dana Kolaborasi.

41 www.bylo.org

42 Washington State University, "Untuk para pakar, lebih baik percaya diri daripada benar," ScienceDaily (28 Mei 2013).

43 “Pendekatan Favorit Daniel Kahneman Untuk Membuat Keputusan yang Lebih Baik,” Farnham Street (Januari 2014).

44 W. Buffett, Surat kepada Pemegang Saham Berkshire Hathaway Inc. (2008).

45 W. Buffett, Surat kepada Pemegang Saham Berkshire Hathaway Inc. (2006).

46 B. Plumer, “Hanya 27 persen lulusan perguruan tinggi yang memiliki pekerjaan yang berhubungan dengan jurusan mereka,” The Washington Post (20 Mei 2013).

47 G. Livingston, “Ayah dan ibu yang tinggal di rumah bertanggung jawab atas sekitar satu dari lima orang tua AS,” Pew Research Center (24 September 2018).

48 D. Gilbert, “Psikologi diri Anda di masa depan,” TED2014.

49 J. Zweig, “Apa yang Saya Pelajari Dari Daniel Kahneman,” jasonzweig.com (30 Maret 2014). (30 Maret 2014).

50 J. Ptak “Dana Taktis Kehilangan Kesempatannya,” Morningstar (2 Februari 2012).

51 R. Kinnel, “Mind the Gap 2019,” Morningstar (15 Agustus 2019).

52 M. Desmond. “Trik Akuntansi Mengejar GE,” Forbes (4 Agustus 2009).

53 A. Berenson, “Freddie Mac Mengatakannya Mengecilkan Keuntungan Hingga $6,9 Miliar,” The New York Times (25 Juni 2003).

54 “Tingkat Balik Rumah AS Mencapai Tertinggi Sembilan Tahun di Q1 2019,” Solusi Data Atom (4 Juni 2019).

55 A. Osborn, “Seolah-olah Segalanya Tidak Cukup Buruk, Profesor Rusia Memprediksi Akhir dari AS,” The Wall Street Journal (29 Desember 2008).

56 "Makanan di Pendudukan Jepang," Wikipedia.

57 JM Jones, “Kepemilikan Saham AS Turun Di Antara Semua Kecuali Yang Lebih Tua, Berpenghasilan Lebih Tinggi,” Gallup (27 Mei 2017).

58 E. Rauchway, Depresi Hebat dan Kesepakatan Baru: Pengantar yang Sangat Singkat (Oxford University Press, 2008).

59 LR Brown, Rencana B 3.0: Mobilisasi untuk Menyelamatkan Peradaban (WW Norton & Perusahaan, 2008).

60 FRED, Bank Federal Reserve St. Louis.

61 “Produksi Minyak Mentah AS—Grafik Historis,” Tren Makro.

62 “Thomas Selfridge,” Wikipedia.

63 www.nhlbi.nih.gov

64 D. Walsh, “Tragedi Perang Arab Saudi,” The New York Times (26 Oktober 2018).

65 B. Pisani, “Manajer dana aktif mengikuti S&P 500 untuk tahun kesembilan berturut-turut dalam kemenangan pengindeksan,” CNBC (15 Maret 2019).

66 2019 Buku Fakta Perusahaan Investasi, Lembaga Perusahaan Investasi.

67 “Risalah Komite Pasar Terbuka Federal,” Federal Reserve (30–31 Oktober 2007).

68 www.nasa.gov

69 A. Ram, “Manajer portofolio menghindari investasi dalam dana sendiri,” Financial Times (18 September 2016).

70 K. Murray “How Doctors Die,” Zócalo Public Square (30 November 2011).

71 B. Pisani, “Manajer dana aktif mengikuti S&P 500 untuk tahun kesembilan berturut-turut dalam kemenangan pengindeksan,” CNBC (15 Maret 2019).

72 “Kesepakatan Perbendaharaan-Fed,” federalreservehistory.org..

73 S. Garon, "Beyond Our Means: Why America Spends While the World Saves," Federal Reserve Bank of St. Louis (1 Juli 2012).

74 "Laporan Ekonomi Presiden," FRASER, Federal Reserve St. Louis (1951).

75 P. Graham, "The Refragmentasi," paulgraham.com (2016). (2016).

76 P. Davidson, "Pekerjaan di industri berupah tinggi tumbuh paling cepat," USA Today (14 Desember 2019).

77 R. Channick, "Biaya kuliah rata-rata di seluruh negeri tetap, hanya di bawah $15K, karena universitas meningkatkan hibah," Chicago Tribune (16 Oktober 2018).

Acknowledgements

Seperti semua buku, The Psychology of Money tidak akan mungkin terwujud tanpa bantuan banyak orang yang telah membantu saya selama ini. Ada terlalu banyak untuk mendaftar semuanya. Tetapi beberapa yang telah sangat mendukung:

Brian Richards, yang bertaruh pada saya sebelum orang lain.

Craig Shapiro, yang bertaruh pada saya saat dia tidak perlu melakukannya.

Gretchen Housel, yang dukungannya tak tergoyahkan.

Jenna Abdou, yang membantu sambil tidak meminta imbalan apa pun.

Craig Pearce, yang mendorong, membimbing, dan memberi saya alasan.

Jamie Catherwood, Josh Brown, Brent Beshore, Barry Ritholtz, Ben Carlson, Chris Hill, Michael Batnick, James Osorne, yang umpan baliknya sangat berharga.

Terima kasih.

harriman house ltd

3 Pengadilan Raja Muda

Jalan Bedford

Petersfield

Hampshire

GU32 3LJ

INGGRIS RAYA

Telp: +44 (0)1730 233870

Email: enquiries@harriman-house.com

Situs web: harriman.house

Pertama kali diterbitkan pada tahun 2020.

ISBN Paperback: 978-0-85719-768-9

eBuku ISBN: 978-0-85719-769-6

Katalogisasi Perpustakaan Inggris dalam Data Publikasi

Catatan katalog CIP untuk buku ini dapat diperoleh dari British Library.